

	SEMESTRE 2					
	Paris					
	Juillet	Aout	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Devenir tuteur d'entreprise						
Devenir tuteur d'entreprise	1 et 2	29 et 30	16 et 17 26 et 27	10 et 11	14 et 15 25 et 26	05 et 06 09 et 10
Manager les compétences et les talents						
Les fondamentaux				03 et 04		04 et 05
L'approche prévisionnelle	10				18	11
Management et leadership						
S'APPROPRIER LE ROLE DE MANAGER : OUTILS ET METHODES	08,09, 10 et 21 10, 11, 12 et 23		04, 05, 06 et 27 9, 10, 11 et 4 octobre	02, 03, 04 et 18 7, 8, 9 et 5 novembre	12, 13 et 14 et 27 nov 20, 21, 22 et 11 décembre	02, 03, 04 et 17 04, 05, 06 et 18 09, 10, 11 et 19
PRATIQUER UN MANAGEMENT PARTICIPATIF	8 et 9	29 et 30		14 et 15		2 et 3
IDENTIFIER ET DEVELOPPER SON LEADERSHIP	4 et 5		12 et 13		7 et 8	12 et 13
GERER LES SITUATIONS DIFFICILES	1 et 2		09 et 10		7 et 8	
DEVENIR MANAGER DE MANAGER	8 et 9			7 et 8		16 et 17
MANAGER A DISTANCE			26	9		9
MANAGER LA DIVERSITE				16		10
Développement des compétences commerciales						
CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE			9 et 10		14 et 15	
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE	08 et 09			7 et 8		2 et 3
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT				10 et 11		9 et 10
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES CONFIRME	3				13	16
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE	04, 05, 15 et 16		23 et 24 + 10 et 11 oct 23 et 24 + 14 et 15 oct		18 et 19 + 09 et 10 déc	05, 06, 19 et 20
REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE			6		4	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL DEBUTANT	8 et 9		26 et 27		7 et 8	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE				14		5
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE		29 et 30	30 sept et 01 octobre		21 et 22	19 et 20
MAITRISER LA RELATION COMMERCIALE AVEC UN SERVICE DES ACHATS	1 et 2			3 et 4		5 et 6
Web / Digital						
COMPRENDRE LES ENJEUX DE LA TRANSFORMATION NUMERIQUE DES ENTREPRISES						
DECODER LE JARGON DE LA CULTURE DIGITALE						
MOBILISER SES COLLABORATEURS DANS UN PLAN DE TRANSFORMATION NUMERIQUE DE L'ENTREPRISE						
CREER FACILEMENT UN SITE INTERNET GRACE A UN CMS						
DEVELOPPER LA VISIBILITE / IMPACT DE SON SITE INTERNET	11 et 12					
E-COMMERCE : FRANCHIR LE PAS						
PENSER LA FORMATION AUTREMENT A L'ERE DU NUMERIQUE						
RECRUTER A L'HEURE DU NUMERIQUE						
MANAGER A L'ERE DU NUMERIQUE	8					
Communication et Organisation						
PRISE DE PAROLE EN PUBLIC ET ANIMATION DE REUNIONS COLLECTIVES	15 et 16					
AMELIORER SES ECRITS PROFESSIONNELS						
OPTIMISATION ET GESTION DU TEMPS						
GESTION DE PROJET	01 et 02					