

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

Réussir votre rôle de mentor

25 et 26

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 oct

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

Pour vous inscrire et obtenir le programme détaillé : téléphonez au **01 44 72 86 85** ou Consultez notre site en ligne sur : www.activpartners.com

	Juillet	Aout	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Devenir tuteur d'entreprise						
Devenir tuteur d'entreprise			19 et 20		25 et 26	
Management et leadership						
S'APPROPRIER LE ROLE DE MANAGER : OUTILS ET METHODES			9, 10, 11 + 4 oct	2, 3, 4 + 13 nov	18, 19, 20 + 16 dec	
PRATIQUER UN MANAGEMENT PARTICIPATIF	4 et 5			14 et 15		2 et 3
IDENTIFIER ET DEVELOPPER SON LEADERSHIP			5 et 6		7 et 8	12 et 13
GERER LES SITUATIONS DIFFICILES	1 et 2		12 et 13			5 et 6
DEVENIR MANAGER DE MANAGER				7 et 8		16 et 17
MANAGER A DISTANCE				11		9
MANAGER LA DIVERSITE	1			18		16
Développement des compétences commerciales						
CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE			9 et 10		14 et 15	
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE				7 et 8		2 et 3
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT				10 et 11		9 et 10
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES CONFIRME	3				18	17
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE			23 et 24 + 7 et 8 oct		14 et 15 + 28 et 29	
REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE			6		4	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL DEBUTANT	8 et 9		26 et 24		7 et 8	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE						5
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE			30 + 1er oct		21 et 22	
MAITRISER LA RELATION COMMERCIALE AVEC UN SERVICE DES ACHATS	1 et 2			3 et 4		5 et 6

Pour vous inscrire et obtenir le programme détaillé : téléphonez au **01 44 72 86 85** ou Consultez notre site en ligne sur : www.activpartners.com

	Juillet	Aout	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Devenir tuteur d'entreprise						
Devenir tuteur d'entreprise			19 et 20		25 et 26	
Management et leadership						
S'APPROPRIER LE ROLE DE MANAGER : OUTILS ET METHODES			9, 10, 11 + 4 oct	7, 8, 9 + 5 nov	18, 19, 20 + 16 dec	
PRATIQUER UN MANAGEMENT PARTICIPATIF	4 et 5			14 et 15		2 et 3
IDENTIFIER ET DEVELOPPER SON LEADERSHIP			5 et 6		7 et 8	12 et 13
GERER LES SITUATIONS DIFFICILES	1 et 2		12 et 13			5 et 6
DEVENIR MANAGER DE MANAGER				7 et 8		16 et 17
MANAGER A DISTANCE				11		9
MANAGER LA DIVERSITE	1			18		16
Développement des compétences commerciales						
CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE			9 et 10		14 et 15	
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE				7 et 8		2 et 3
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT				10 et 11		9 et 10
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES CONFIRME	3				18	17
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE			23 et 24 + 7 et 8 oct		14 et 15 + 28 et 29	
REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE			6		4	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL DEBUTANT	8 et 9		26 et 24		7 et 8	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE						5
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE			30 + 1er oct		21 et 22	
MAITRISER LA RELATION COMMERCIALE AVEC UN SERVICE DES ACHATS	1 et 2			3 et 4		5 et 6

Pour vous inscrire et obtenir le programme détaillé : téléphonez au **01 44 72 86 85** ou Consultez notre site en ligne sur : www.activpartners.com

Strasbourg



	Juillet	Aout	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Devenir tuteur d'entreprise						
Devenir tuteur d'entreprise			19 et 20		25 et 26	
Management et leadership						
S'APPROPRIER LE ROLE DE MANAGER : OUTILS ET METHODES			9, 10, 11 + 4 oct	7, 8, 9 + 5 nov	18, 19, 20 + 16 dec	
PRATIQUER UN MANAGEMENT PARTICIPATIF	4 et 5			14 et 15		2 et 3
IDENTIFIER ET DEVELOPPER SON LEADERSHIP			5 et 6		7 et 8	12 et 13
GERER LES SITUATIONS DIFFICILES	1 et 2		12 et 13			5 et 6
DEVENIR MANAGER DE MANAGER				7 et 8		16 et 17
MANAGER A DISTANCE				11		9
MANAGER LA DIVERSITE	1			18		16
Développement des compétences commerciales						
CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE			9 et 10		14 et 15	
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE				7 et 8		2 et 3
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT				10 et 11		9 et 10
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES CONFIRME	3				18	17
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE			23 et 24 + 7 et 8 oct		14 et 15 + 28 et 29	
REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE			6		4	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL DEBUTANT	8 et 9		26 et 24		7 et 8	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE						5
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE			30 + 1er oct		21 et 22	
MAITRISER LA RELATION COMMERCIALE AVEC UN SERVICE DES ACHATS	1 et 2			3 et 4		5 et 6

Pour vous inscrire et obtenir le programme détaillé : téléphonez au **01 44 72 86 85** ou Consultez notre site en ligne sur : www.activpartners.com

Bordeaux



	Juillet	Aout	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Devenir tuteur d'entreprise						
Devenir tuteur d'entreprise			19 et 20		25 et 26	
Manager les compétences et les talents						
Les fondamentaux				3 et 4		2 et 3 dec
L'approche prévisionnelle	2				18	10
Management et leadership						
S'APPROPRIER LE ROLE DE MANAGER : OUTILS ET METHODES			9, 10, 11 + 4 oct	7, 8, 9 + 5 nov	18, 19, 20 + 16 dec	
PRATIQUER UN MANAGEMENT PARTICIPATIF	4 et 5			14 et 15		2 et 3
IDENTIFIER ET DEVELOPPER SON LEADERSHIP			5 et 6		7 et 8	12 et 13
GERER LES SITUATIONS DIFFICILES	1 et 2		12 et 13			5 et 6
DEVENIR MANAGER DE MANAGER				7 et 8		16 et 17
MANAGER A DISTANCE				11		9
MANAGER LA DIVERSITE	1			18		16
Développement des compétences commerciales						
CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE			9 et 10		14 et 15	
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE				7 et 8		2 et 3
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT				10 et 11		9 et 10
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES CONFIRME	3				18	17
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE			23 et 24 + 7 et 8 oct		14 et 15 + 28 et 29	
REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE			6		4	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL DEBUTANT	8 et 9		26 et 24		7 et 8	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE						5
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE			30 + 1er oct		21 et 22	
MAITRISE LA RELATION COMMERCIALE AVEC UN SERVICE DES ACHATS	1 et 2			3 et 4		5 et 6

Pour vous inscrire et obtenir le programme détaillé : téléphonez au **01 44 72 86 85** ou Consultez notre site en ligne sur : www.activpartners.com

Toulouse



	Juillet	Aout	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Devenir tuteur d'entreprise						
Devenir tuteur d'entreprise			19 et 20		25 et 26	
Réussir votre rôle de mentor					25 et 26	
Management et leadership						
S'APPROPRIER LE ROLE DE MANAGER : OUTILS ET METHODES			9, 10, 11 + 4 oct	7, 8, 9 + 5 nov	18, 19, 20 + 16 dec	
PRATIQUER UN MANAGEMENT PARTICIPATIF	4 et 5			14 et 15		2 et 3
IDENTIFIER ET DEVELOPPER SON LEADERSHIP			5 et 6		7 et 8	12 et 13
GERER LES SITUATIONS DIFFICILES	1 et 2		12 et 13			5 et 6
DEVENIR MANAGER DE MANAGER				7 et 8		16 et 17
MANAGER A DISTANCE				11		9
MANAGER LA DIVERSITE	1			18		16
Développement des compétences commerciales						
CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE			9 et 10		14 et 15	
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE				7 et 8		2 et 3
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT		29 et 30		10 et 11		9 et 10
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES CONFIRME	3				18	17
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE			23 et 24 + 7 et 8 oct		14 et 15 + 28 et 29	
REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE			6		4	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL DEBUTANT	8 et 9		26 et 24		7 et 8	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE						5
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE			30 + 1er oct		21 et 22	
MAITRISER LA RELATION COMMERCIALE AVEC UN SERVICE DES ACHATS	1 et 2			3 et 4		5 et 6

Pour vous inscrire et obtenir le programme détaillé : téléphonez au **01 44 72 86 85** ou Consultez notre site en ligne sur : www.activpartners.com

Montpellier



	Juillet	Aout	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Devenir tuteur d'entreprise						
Devenir tuteur d'entreprise			19 et 20		28 et 29	
Management et leadership						
S'APPROPRIER LE ROLE DE MANAGER : OUTILS ET METHODES			9, 10, 11 + 4 oct	7, 8, 9 + 5 nov	18, 19, 20 + 16 dec	
PRATIQUER UN MANAGEMENT PARTICIPATIF	4 et 5			14 et 15		2 et 3
IDENTIFIER ET DEVELOPPER SON LEADERSHIP			5 et 6		7 et 8	12 et 13
GERER LES SITUATIONS DIFFICILES	1 et 2		12 et 13			5 et 6
DEVENIR MANAGER DE MANAGER				7 et 8		16 et 17
MANAGER A DISTANCE				11		9
MANAGER LA DIVERSITE	1			18		16
Développement des compétences commerciales						
CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE			9 et 10		14 et 15	
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE				7 et 8		2 et 3
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT				10 et 11		9 et 10
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES CONFIRME	3				18	17
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE			23 et 24 + 7 et 8 oct		14 et 15 + 28 et 29	
REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE			6		4	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL DEBUTANT	8 et 9		26 et 24		7 et 8	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE						5
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE			30 + 1er oct		21 et 22	
MAITRISER LA RELATION COMMERCIALE AVEC UN SERVICE DES ACHATS	1 et 2			3 et 4		5 et 6

Pour vous inscrire et obtenir le programme détaillé : téléphonez au **01 44 72 86 85** ou Consultez notre site en ligne sur : www.activpartners.com

Marseille



	Juillet	Aout	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Devenir tuteur d'entreprise						
Devenir tuteur d'entreprise			19 et 20		28 et 29	
Réussir votre rôle de mentor					28 et 29	
Management et leadership						
S'APPROPRIER LE ROLE DE MANAGER : OUTILS ET METHODES			9, 10, 11 + 4 oct	7, 8, 9 + 5 nov	18, 19, 20 + 16 dec	
PRATIQUER UN MANAGEMENT PARTICIPATIF	4 et 5			14 et 15		2 et 3
IDENTIFIER ET DEVELOPPER SON LEADERSHIP			5 et 6		7 et 8	12 et 13
GERER LES SITUATIONS DIFFICILES	1 et 2		12 et 13			5 et 6
DEVENIR MANAGER DE MANAGER				7 et 8		16 et 17
MANAGER A DISTANCE				11		9
MANAGER LA DIVERSITE	1			18		16
Développement des compétences commerciales						
CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE			9 et 10		14 et 15	
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE				7 et 8		2 et 3
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT				10 et 11		9 et 10
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES CONFIRME	3				18	17
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE			23 et 24 + 7 et 8 oct		14 et 15 + 28 et 29	
REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE			6		4	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL DEBUTANT	8 et 9		26 et 24		7 et 8	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE						5
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE			30 + 1er oct		21 et 22	
MAITRISER LA RELATION COMMERCIALE AVEC UN SERVICE DES ACHATS	1 et 2			3 et 4		5 et 6

Pour vous inscrire et obtenir le programme détaillé : téléphonez au **01 44 72 86 85** ou Consultez notre site en ligne sur : www.activpartners.com

Lyon



Juillet

Aout

Septembre

Octobre

Novembre

Décembre

Devenir tuteur d'entreprise

Devenir tuteur d'entreprise			19 et 20		25 et 26	
Réussir votre rôle de mentor					25 et 26	

Management et leadership

S'APPROPRIER LE ROLE DE MANAGER : OUTILS ET METHODES			9, 10, 11 + 4 oct	7, 8, 9 + 5 nov	18, 19, 20 + 16 dec	
PRATIQUER UN MANAGEMENT PARTICIPATIF	4 et 5			14 et 15		2 et 3
IDENTIFIER ET DEVELOPPER SON LEADERSHIP			5 et 6		7 et 8	12 et 13
GERER LES SITUATIONS DIFFICILES	1 et 2		23 et 24			5 et 6
DEVENIR MANAGER DE MANAGER				7 et 8		16 et 17
MANAGER A DISTANCE				11		9
MANAGER LA DIVERSITE	1			18		16

Développement des compétences commerciales

CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE			9 et 10		14 et 15	
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE				7 et 8		2 et 3
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT				10 et 11		9 et 10
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES CONFIRME	3				18	17
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE			23 et 24 + 7 et 8 oct		14 et 15 + 28 et 29	
REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE			6		4	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL DEBUTANT	8 et 9		26 et 24		7 et 8	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE						5
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE			30 + 1er oct		21 et 22	
MAITRISER LA RELATION COMMERCIALE AVEC UN SERVICE DES ACHATS	1 et 2			3 et 4		5 et 6

Pour vous inscrire et obtenir le programme détaillé : téléphonez au **01 44 72 86 85** ou Consultez notre site en ligne sur : www.activpartners.com

Dijon



Juillet

Aout

Septembre

Octobre

Novembre

Décembre

Manager les compétences et les talents

Les fondamentaux

3 et 4

2 et 3

L'approche prévisionnelle

18

10

Management et leadership

S'APPROPRIER LE ROLE DE MANAGER : OUTILS ET METHODES

18, 19, 20 + 16 dec

Pour vous inscrire et obtenir le programme détaillé : téléphonez au **01 44 72 86 85** ou Consultez notre site en ligne sur : www.activpartners.com

Caen



	Juillet	Aout	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Devenir tuteur d'entreprise						
Devenir tuteur d'entreprise			19 et 20		25 et 26	
Manager les compétences et les talents						
Les fondamentaux	2			3 et 4		2 et 3
L'approche prévisionnelle					18	10
Management et leadership						
S'APPROPRIER LE ROLE DE MANAGER : OUTILS ET METHODES			9, 10, 11 + 4 oct	7, 8, 9 + 5 nov	18, 19, 20 + 16 dec	
PRATIQUER UN MANAGEMENT PARTICIPATIF	4 et 5			14 et 15		2 et 3
IDENTIFIER ET DEVELOPPER SON LEADERSHIP			5 et 6		7 et 8	12 et 13
GERER LES SITUATIONS DIFFICILES	1 et 2		12 et 13			5 et 6
DEVENIR MANAGER DE MANAGER				7 et 8		16 et 17
MANAGER A DISTANCE				11		9
MANAGER LA DIVERSITE	1			18		16
Développement des compétences commerciales						
CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE			9 et 10		14 et 15	
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE			26 et 27			2 et 3
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT				10 et 11		9 et 10
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES CONFIRME	3				18	17
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE			23 et 24 + 7 et 8 oct		14 et 15 + 28 et 29	
REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE			6		4	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL DEBUTANT	8 et 9		26 et 24		7 et 8	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE						5
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE			30 + 1er oct		21 et 22	
MAITRISE LA RELATION COMMERCIALE AVEC UN SERVICE DES ACHATS	1 et 2			3 et 4		5 et 6

Pour vous inscrire et obtenir le programme détaillé : téléphonez au **01 44 72 86 85** ou Consultez notre site en ligne sur : www.activpartners.com

Rennes



	Juillet	Aout	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Devenir tuteur d'entreprise						
Devenir tuteur d'entreprise			19 et 20		25 et 26	
Management et leadership						
S'APPROPRIER LE ROLE DE MANAGER : OUTILS ET METHODES			9, 10, 11 + 4 oct	7, 8, 9 + 5 nov	18, 19, 20 + 16 dec	
PRATIQUER UN MANAGEMENT PARTICIPATIF	4 et 5			14 et 15		2 et 3
IDENTIFIER ET DEVELOPPER SON LEADERSHIP			5 et 6		7 et 8	12 et 13
GERER LES SITUATIONS DIFFICILES	1 et 2		12 et 13			5 et 6
DEVENIR MANAGER DE MANAGER				7 et 8		16 et 17
MANAGER A DISTANCE				11		9
MANAGER LA DIVERSITE	1			18		16
Développement des compétences commerciales						
CONSTRUIRE ET DEPLOYER UNE STRATEGIE COMMERCIALE			9 et 10		14 et 15	
OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE				7 et 8		2 et 3
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES DEBUTANT				10 et 11		9 et 10
SAVOIR DETECTER DES OPPORTUNITES CONFIRME	3				18	17
PROFESSIONNALISER SA DEMARCHE COMMERCIALE EN FACE A FACE			23 et 24 + 7 et 8 oct		14 et 15 + 28 et 29	
REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE			6		4	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL DEBUTANT	8 et 9		26 et 24		7 et 8	
REUSSIR LA PRESENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIAL EXPERIMENTE						5
GERER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITE			30 + 1er oct		21 et 22	
MAITRISER LA RELATION COMMERCIALE AVEC UN SERVICE DES ACHATS	1 et 2			3 et 4		5 et 6

Pour vous inscrire et obtenir le programme détaillé : téléphonez au **01 44 72 86 85** ou Consultez notre site en ligne sur : www.activpartners.com