

Planning formation inter-entreprises Janvier à décembre 2020

<p>Management d'équipe S1 : 26 février 18 mars et 8 avril 2020 S2 : 7 septembre 28 septembre et 19 octobre 2020</p>	<p>Affirmer et crédibiliser sa fonction de manager Durée : 21h</p>
<p>Attitude et relation clients 11 mars 1^{er} avril 29 avril et 27 mai 2020</p>	<p>Mettre en œuvre des attitudes qui facilitent le contact avec les clients et les fidélisent Durée : 28h</p>
<p>La conduite des entretiens professionnels 16 mars et 9 avril 2020</p>	<p>Maîtriser les techniques facilitant la conduite des entretiens professionnels et en faire un acte de management et de développement des compétences Durée : 14h</p>
<p>Dynamiser sa force de vente 12 juin 29 juin et 4 septembre 2020</p>	<p>Développer la motivation et la performance de son équipe commerciale Durée : 21h</p>
<p>Gestion de conflits S1 : 27 mars 17 avril et 7 mai 2020 S2 : 16 octobre 6 novembre et 4 décembre 2020</p>	<p>Pouvoir gérer des conflits et faire passer des messages avec aisance Durée : 21h</p>
<p>Formation de formateurs internes 7 septembre 1^{er} octobre et 26 octobre 2020</p>	<p>Transmettre efficacement son expertise en situation de formation Durée : 21h</p>
<p>Communiquer et manager en fonction transversale 15 juin 10 juillet et 31 août 2020</p>	<p>Mettre en œuvre les clés d'un management non hiérarchique pour développer la coopération au sein des équipes Durée : 21h</p>
<p>Gestion et organisation de son temps de travail 11 mai 8 juin et 6 juillet 2020</p>	<p>Mieux gérer son temps, améliorer son organisation et faciliter sa communication transverse pour mener à bien ses projets et respecter les échéances fixées Durée : 21h</p>
<p>Management de production Niveau 1 13 mai 5 juin et 26 juin</p>	<p>Mettre en œuvre des techniques de management adaptées à une équipe de production Durée : 21h</p>

<p>Booster vos ventes, fidéliser vos clients 2 juin 2020</p>	<p>Mettre en œuvre des techniques commerciales pour développer ses ventes et fidéliser ses clients Durée : 7 h</p>
<p>Animation de réunion 28 août 23 septembre et 21 octobre 2020</p>	<p>Animer des réunions de travail avec aisance et efficacité Durée : 21h</p>
<p>Négociation commerciale 2 septembre 2 octobre et 23 octobre 2020</p>	<p>Maîtriser les différentes étapes d'une négociation réussie Durée : 21h</p>
<p>Management commercial 18 septembre 12 octobre et 10 novembre 2020</p>	<p>Conduire ses équipes vers la performance commerciale Durée : 21h</p>
<p>Communiquer avec ses clients 21 septembre et 20 octobre 2020</p>	<p>Offrir un accueil de qualité grâce à une meilleure communication avec ses clients Durée : 14h</p>
<p>Prise de parole en public 30 septembre et 30 octobre 2020</p>	<p>Prendre confiance dans ses capacités à prendre la parole en public Durée : 14h</p>
<p>Gestion du stress 4 et 30 novembre 2020</p>	<p>Faire face aux situations stressantes en prenant le recul nécessaire pour rester efficace Durée : 14h</p>