

# Planning des formations inter-entreprises Janvier à décembre 2024

MANAGEMENT	
<p><b>Management de proximité - Niveau 1</b>  <b>S1</b> : 22 février, 22 mars, 18 avril 2024  <b>S2</b> : 15 mars, 10 avril, 13 mai 2024  <b>S3</b> : 21 mai, 7 juin, 27 juin 2024  <b>S4</b> : 25 septembre, 18 octobre, 21 novembre 2024</p>	<p>Affirmer et crédibiliser sa fonction de manager et améliorer ses méthodes de communication</p> <p><b>Durée : 21h</b></p>
<p><b>Management de proximité - Niveau 2</b>            13 mai, 13 juin, 8 juillet 2024</p>	<p>Approfondir et consolider les savoir-faire indispensables à la fonction de manager</p> <p><b>Durée : 21h</b></p>
<p><b>Management de proximité - Niveau 3</b>            19 septembre, 9 octobre, 20 novembre 2024</p>	<p>Consolider ses pratiques managériales et accompagner son équipe dans l'atteinte des résultats</p> <p><b>Durée : 21h</b></p>
<p><b>Management à distance</b>            3 juin, 2 juillet 2024</p>	<p>Manager ses collaborateurs en télétravail et mettre en place une communication et un suivi adapté</p> <p><b>Durée : 14h</b></p>
<p><b>Management de production</b>            29 août, 30 septembre, 28 octobre 2024</p>	<p>Mettre en œuvre des techniques de management adaptées à une équipe de production</p> <p><b>Durée : 21h</b></p>
<p><b>Management de managers</b>            3 septembre, 2 octobre 2024</p>	<p>Accompagner les managers et veiller au respect des bonnes pratiques managériales</p> <p><b>Durée : 14h</b></p>
<p><b>Manager en situation de crise</b>            5 septembre, 21 octobre 2024</p>	<p>Acquérir les outils et comportements pour accompagner vos équipes dans une situation de crise et d'incertitude</p> <p><b>Durée : 14h</b></p>
<p><b>Communiquer et manager en fonction transversale</b>            23 mai, 14 juin, 4 juillet 2024</p>	<p>Acquérir les clés et les outils pour un management non hiérarchique</p> <p><b>Durée : 21h</b></p>
<p><b>Manager Animer et Motiver une équipe</b>            4 avril, 6 juin, 6 septembre 2024</p>	<p>Développer des pratiques managériales pour fidéliser et motiver les collaborateurs</p> <p><b>Durée : 21h</b></p>

EFFICACITE PROFESSIONNELLE	
<p><b>Gestion de conflits</b>  <b>S1</b> : 6 mars, 3 avril, 6 mai 2024  <b>S2</b> : 17 septembre, 15 octobre, 14 novembre 2024</p>	<p>Prévenir et gérer les conflits en ajustant sa communication et en s'affirmant avec efficacité</p> <p><b>Durée : 21h</b></p>
<p><b>La conduite des entretiens professionnels</b>            23 avril, 28 mai 2024</p>	<p>Maîtriser les techniques facilitant la conduite des entretiens professionnels et en faire un acte de management et de développement des compétences</p> <p><b>Durée : 14h</b></p>
<p><b>Animation de réunion</b>            10 septembre, 8 octobre 2024</p>	<p>Animer des réunions de travail avec aisance et efficacité</p> <p><b>Durée : 14h</b></p>
<p><b>Prise de parole en public</b>            11 juin, 8 juillet 2024</p>	<p>Prendre confiance dans ses capacités à prendre la parole en public</p> <p><b>Durée : 14h</b></p>
<p><b>Gestion et organisation de son temps de travail</b>  <b>S1</b> : 14 mars, 15 avril, 15 mai 2024  <b>S2</b> : 16 septembre, 22 octobre, 19 novembre 2024</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</p> <p><b>Durée : 21h</b></p>
<p><b>Formation de formateur</b>            4 octobre, 5 novembre, 3 décembre 2024</p>	<p>Transmettre efficacement son expertise en situation de formation</p> <p><b>Durée : 21 h</b></p>
<p><b>Gestion du stress</b>  <b>S1</b> : 21 mai, 25 juin 2024  <b>S2</b> : 26 septembre, 24 octobre 2024</p>	<p>Faire face aux situations stressantes en prenant le recul nécessaire pour rester efficace</p> <p><b>Durée : 14h</b></p>
<p><b>Gestion de projets</b>            9 septembre, 17 octobre, 12 novembre 2024</p>	<p>Acquérir un 1er niveau de méthodologie de gestion de projets</p> <p><b>Durée : 21h</b></p>

COMMERCIAL	
<p><b>Attitude et relation clients</b>            8 avril, 3 mai 2024</p>	<p>Mettre en œuvre des attitudes qui facilitent le contact avec les clients et les fidélisent</p> <p><b>Durée : 14h</b></p>
<p><b>Dynamiser sa force de vente</b>            19 avril, 22 mai, 20 juin 2024</p>	<p>Développer la motivation et la performance de son équipe commerciale</p> <p><b>Durée : 21h</b></p>

Contact : contact@diafan.fr  
 Tel : 03 88 26 39 10

Tous droits réservés | © 2012 DIAFAN  
 Planning inter 2024\_V5\_SM\_101023

<b>Négociation commerciale</b> 4 septembre, 3 octobre, 8 novembre 2024	Maîtriser les différentes étapes d'une négociation réussie <b>Durée : 21h</b>
<b>Communiquer avec ses clients</b> 15 novembre, 16 décembre 2024	Offrir un accueil de qualité grâce à une meilleure communication avec ses clients <b>Durée : 14h</b>