

JANVIER – MARS 2020

MANAGEMENT & RESSOURCES HUMAINES :

- 03-04/02** DÉVELOPPER SON LEADERSHIP ET MANAGER EFFICACEMENT SES ÉQUIPE
- 12/03** LES ENTRETIENS MANAGÉRIAUX : ÉVALUER, ACCOMPAGNER, RECADRER, FIXER DES OBJECTIFS
- 26/03** COACHER ET MOTIVER SES COLLABORATEURS
- 02-03/03** LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION MANAGÉRIALE : INFLUENCER ET CONVAINCRE AVEC SUCCÈS
- 23/01** LA GESTION DE L'ABSENTÉISME
- 13/02** LE MANAGEMENT DES TALENTS ET DES COMPÉTENCES
- 24/03** ÉTABLIR SON PLAN DE FORMATION

VENTE, ACHAT & MARKETING :

- 20/01** LA VENTE PAR TÉLÉPHONE : PRISE DE RENDEZ-VOUS ET PROSPECTION
- 06/02** LINKEDIN : NETWORKING ET PROSPECTION
- 28/01** COMMUNICATION COMMERCIALE, ORIENTATION CLIENT, FIDÉLISATION ET GESTION DES PLAINTES
- 05/03** LE PITCH COMMERCIAL : AVOIR DE L'IMPACT ET CONVAINCRE SES INTERLOCUTEURS
- 10-11/02** LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION POUR ACHETEURS
- 09-10/03** TECHNIQUES DE VENTE : RÉUSSIR VOS ENTRETIENS COMMERCIAUX ET VOS NÉGOCIATIONS

COMMUNICATION & DÉVELOPPEMENT PERSONNEL :

- 17-18/02** ASSERTIVITÉ : S'AFFIRMER SEREINEMENT ET POSER SES LIMITES
- 19/03** PARLER EN PUBLIC ET MENER DES RÉUNIONS EFFICACES
- 30-31/03** COMMUNIQUER PAR ÉCRIT DE FAÇON PROFESSIONNELLE ET IMPACTANTE
- 20/02** INSIGHT DISCOVERY : LA CONNAISSANCE DE SOI COMME LEVIER DE MOTIVATION INDIVIDUELLE ET DE PERFORMANCE COLLECTIVE
- 30/01** SE RECENTRER SUR SES PRIORITÉS, RENFORCER SA MOTIVATION, RÉALISER SES PROJETS

TRAJETS À LA CARTE POUR MANAGERS ET DIRIGEANTS :

- ❖ LEADERSHIP ET MANAGEMENT
- ❖ RESSOURCES HUMAINES : LA GESTION DES TALENTS ET DES COMPÉTENCES
- ❖ STRATÉGIES COMMERCIALES ET DÉVELOPPEMENT DES VENTES