

Calendrier de nos formations Inter-entreprises

2ème semestre 2018

MANAGEMENT	REF	DUREE	JUIL.	AOUT	SEPT.	OCT.	NOV.	DEC.
Management d'équipe	MAE	2 JOURS	09 - 10			10 - 11		
Les fondamentaux du management	FDM	3 JOURS	05 - 06		17 au 19			
Management Bootcamp	MBO	1 JOUR			19	8 et 24		
La communication managériale	LCM	1 JOUR		03		05		06
Management opérationnel Module 1	MAO1	2 JOURS		03 - 04		02 - 03		
Management opérationnel Module 2	MAO2	2 JOURS			06 - 07		05 - 06	
Management Interculturel	MIN	2 JOURS	16 - 17		10 - 11			
Sensibilisation au complexe d'imposture	SMSI	2 JOURS		08 - 09		18 - 19		
Manager avec les neurosciences	MAN	2 JOURS	05 - 06		03 - 04			
Manager coach Module 1	MAC1	2 JOURS		27 - 28		03 - 04		
Manager coach Module 2	MAC2	2 JOURS			04 - 05		08 - 09	
Développer ses qualités de leader	DQL	2 JOURS		22 - 23			21 - 22	
Améliorer sa pratique de la discussion	APD	2 JOURS	23 - 24		26 - 27			
Renforcer son leadership managérial	RLM	5 JOURS	23 - 27		17 au 21			
Manager le changement	MLC	2 JOURS		07 - 08			19 - 20	
Gérer les conflits et les tensions	GCT	2 JOURS			13 - 14			06 - 07
Management de projet	MDP	2 JOURS		01 - 02			15 - 16	
Le manager tuteur	LMT	3 JOURS			26 au 28			18 au 20
Déléguer et responsabiliser	DER	3 JOURS	24 au 26			24 au 26		
La conduite de projet	LCP	3 JOURS		20 au 22			21 au 23	
Bien vivre le changement	BVC	2 JOURS			06 - 07			19 - 20

COMMUNICATION	REF	DUREE	JUIL.	AOUT	SEPT.	OCT.	NOV.	DEC.
Formation de formateur	FDL	2 JOURS			10 - 11		12 - 13	
Formation de formateur	FDL	3 JOURS			10 au 12		12 au 14	
Accompagnement vers l'emploi	AVE	3 JOURS			26 au 28			17 au 19

Améliorer sa communication orale	ACO	2 JOURS		08 - 09			15 - 16	
Réussir à convaincre en 4 étapes	RCCARI	2 JOURS			27 - 28			06 - 07
Communiquer avec aisance	CAA	2 JOURS			24 - 25			20 - 21
Communiquer avec les Médias	CAM	2 JOURS			13 - 14		15 - 16	
Communiquer et travailler avec les allemands	TAV	1 JOUR		09			15	
Prendre la parole en public	PPP	2 JOURS			27 - 28			17 - 18
Communication au sein d'une équipe	CSE	2 JOURS	11 - 12				25 - 26	
Se servir des différences pour communiquer	SSD	2 JOURS	23 - 24		24 - 25		19 - 20	
Sensibilisation à l'Interculturel	SIN	1 JOUR		19			23	17
Les compétences relationnelles	DCR	2 JOURS	26 - 27				17 - 18	
Expression orale et efficacité professionnelle	EOE	2 JOURS			27 - 28		15 - 16	
Gérer et utiliser ses émotions	DIE	2 JOURS		23 - 24			15 - 16	
Organiser son temps de travail Module 1	OTT1	2 JOURS	11 - 12		06 - 07			
Organiser son temps de travail Module 2	OTT2	2 JOURS		25 - 26			28 - 29	
Gérer son temps efficacement	GTE	2 JOURS			18 - 19			10 - 11
Renforcer la confiance en soi	RCS	2 JOURS	03 - 04				29 - 30	
Affirmation de soi et asservité	ASA	2 JOURS			26 au 28			12 - 13
Mieux se connaître pour comprendre l'autre	MCCA	2 JOURS					16 - 17	17 - 18
Gérer ses émotions	GSE	2 JOURS		02 - 03			20 - 21	
Surmonter le complexe d'imposture	APECSI	2 JOURS		06 - 07			09 - 10	
Accompagnement vers l'emploi	AVE	3 JOURS			26 au 28			17 au 19

RESSOURCES HUMAINES	REF	DUREE	JUIL.	AOUT	SEPT.	OCT.	NOV.	DEC.
---------------------	-----	-------	-------	------	-------	------	------	------

L'entretien annuel d'évaluation	EAE	2 JOURS	11 - 12			19 - 20		
L'entretien professionnel	LEP	2 JOURS		28 - 29	06 - 07			
Mener un entretien professionnel	MEP	1 JOUR		24	12			
Tuteur en entreprise	FDT	3 JOURS				29 au 31		12 au 14
Les bases de la GPEC	GPEC	2 JOURS		22 - 23			27 - 28	
Le D U, évaluer les risques professionnels	LDU	2 JOURS				11 - 12		18 - 19

COMMERCIAL	REF	DUREE	JUIL.	AOUT	SEPT.	OCT.	NOV.	DEC.
------------	-----	-------	-------	------	-------	------	------	------

Méthodes pour améliorer négociation commerciale	MAENC	2 JOURS	25 - 26			24 - 25		
Savoir négocier de manière efficace et coopérative	SNMEC	2 JOURS		21 - 22			07 - 08	
Développer son efficacité commerciale	DEC	2 JOURS	25 - 26			24 - 25		
L'art de négocier gagnant	ANG	3 JOURS		20 - 21				06 - 07

Défendre son Prix Commerciaux Terrain B2B	DSP	1 JOUR		23			27	
Négocier dans une optique gagnant/gagnant	NGG	1 JOUR	9		7			
Retour Sur Investissement Commerciaux B2B	VRI	1 JOUR				12		12
Réussir sa prospection commerciale	RPC	2 JOURS		21 - 22			26 - 27	
Accélérer les décisions clients Commerciaux B2B	ADC	1 JOUR	26		18			
Relancer offres pour assistants commerciaux B2B	RDO	1 JOUR		7		29		
Savoir convaincre au téléphone	SCT	2 JOURS			06 - 07			13 - 14
Apprendre à définir sa stratégie de négociation	DSNTC	2 JOURS			12 - 13		29 - 30	
Communication Assistants Commerciaux B2B	CCA	2 JOURS	18 - 19				29 - 30	
Communication pour Commerciaux Terrain B2B	CCC	3 JOURS				10 au 12		19 au 21
Mieux communiquer pour être plus performant	MCP	1 JOUR	09			17		
Une mentalité constructive pour savoir négocier	DMCS	2 JOURS		28 - 29			15 - 16	
Communication orientée client non commerciaux	COC	1 JOUR	19			25		
Gagnez des points sur vos achats	GDP	2 JOURS		09 - 10			27 - 28	
Les bons outils de communication	BOC	2 JOURS			13 - 14			19 - 20

RISQUES PSYCHOSOCIAUX	REF	DUREE	JUIL.	AOUT	SEPT.	OCT.	NOV.	DEC.
Les risques psychosociaux	RPS	3 JOURS		21 au 23			20 au 22	
Membres CHSCT et risques psychosociaux	LRP	2 JOURS			18 - 19		15 - 16	
Prévenir les risques liés à la sédentarité	PRS	1 JOUR			20		27	
Prévenir les TMS par l'activité physique	PTMS	1 JOUR		28		29		
Le syndrome d'épuisement professionnel	SEP	2 JOURS		28 - 29		18 - 19		
Devenir animateur d'échauffement et d'étirements	AEE	1 JOUR			14		28	
Gérer les tensions professionnelles	GTP	2 JOURS			06 - 07			20 - 21
Mieux gérer les tensions professionnelles	MGT	2 JOURS			20 - 21		29 - 30	
Mieux gérer son stress MODULE 1	MGS1	2 JOURS		22 - 23			22 - 23	
Mieux gérer son stress MODULE 2	MGS2	2 JOURS			13 - 14			13 - 14
Développer la confiance et l'estime de soi	DCE	2 JOURS			06 - 07		15 - 16	
La boîte à outils anti-stress	BOA	2 JOURS		23 - 24		18 - 19		

GESTION - FINANCE - PAIE	REF	DUREE	JUIL.	AOUT	SEPT.	OCT.	NOV.	DEC.
Gestion - Comptabilité	COG	2 JOURS		23 - 24			15 - 16	
La démarche analytique	ANA	2 JOURS	18 - 19			04 - 05		
Initiation à la Paie	IAP	3 JOURS		08 au 10			14 au 16	
Perfectionnement à la Paie	PAP	3 JOURS			18 au 20		20 au 22	

Maîtriser la Paie	MLP	2 JOURS			18 - 19			06 - 07
Contrôle de la paie	CDP	1 JOUR		08		30		
Maîtriser les charges sociales et déclarations	MCS	2 JOURS			20 - 21		15 - 16	
La gestion des arrêts de travail	GAT	2 JOURS			13 - 14			04 - 05

DROIT SOCIAL	REF	DUREE	JUIL.	AOUT	SEPT.	OCT.	NOV.	DEC.
Le droit du travail pour RH Module 1	DTRH1	3 JOURS	23 au 25			24 au 26		
Le droit du travail pour RH Module 2	DTRH2	3 JOURS		05 au 08			14 au 16	
Le droit du travail pour managers	DTM	2 JOURS			10 - 11			06 - 07
Les principaux contrats de travail	PCT	2 JOURS		02 - 03			07 - 08	
Gérer la rupture du contrat de travail	GRCT	2 JOURS			20 - 21			19 - 20
Le manager et les IRP	MIRP	2 JOURS	16 - 17			04 - 05		
Les instances représentatives du personnel	IRP	2 JOURS		22 - 23			16 - 17	
La délégation unique du personnel	DUP	2 JOURS			13 - 14			06 - 07
Le CE, missions, moyens, fonctionnement	LCE	2 JOURS	30 - 31			18 - 19		
Le droit disciplinaire	DRD	2 JOURS		06 - 07		03 - 04		
Piloter la sous traitance	PST	2 JOURS			20 - 21		08 - 09	
L'hygiène, sécurité et santé, les fondamentaux	HSS	3 JOURS		06 au 08		24 au 26		
L'hygiène, sécurité et santé pour les managers	HSSM	2 JOURS			13 - 14			20 - 21

SANITAIRE ET SOCIAL	REF	DUREE	JUIL.	AOUT	SEPT.	OCT.	NOV.	DEC.
GERONTOLOGIE								
Bientraitance des personnes âgées	BPA	2 JOURS	23 - 24			10 - 11		
Troubles du comportement chez le sujet âgé	TCP	2 JOURS		06 - 07			22 - 23	
Maladie d'Alzheimer et troubles apparentés	ALZ	2 JOURS			17 - 18			04 - 05
Soins palliatifs pour le sujet âgé	SPS	2 JOURS	11 - 12			24 - 25		
La dépression chez le sujet âgé	LDS	2 JOURS		22 - 23			15 - 16	
Le toucher-massage, diversifier soins des soignants	BOT	2 JOURS	30 - 31		27 - 28			20 - 21
L'animation pour le sujet âgé	ASA	2 JOURS	19 - 20			03 - 04		19 - 20
Concevoir et animer un atelier mémoire	AAM	2 JOURS			17 - 18			13 - 14
Prévenir et traiter l'épuisement professionnel	TEP	2 JOURS		20 - 21			26 - 27	
Le toucher relaxant, sécuriser, apaiser, recentrer	LTR	2 JOURS			05 - 06		15 - 16	
Accueil et communication établissement de santé	AEC	2 JOURS			26 - 28			13 - 14
Prévenir, gérer les situations difficiles	GSD	2 JOURS		09 - 10			15 - 16	
Méthode R.A.B.C Norme EN 14065	RABC	2 JOURS			06 - 07			06 - 07

LES PRATIQUES THERAPEUTHIQUE

Traitement bipolaires par la psychoéducation	TBP	1 JOUR		30	12
Identifier, prévenir... le complexe d'imposture	IPASI	3 JOURS	11 - 13	12 - 14	20 - 22
Psychologie positive, favoriser l'optimisme	PPO	3 JOURS	27 - 28	23 - 25	
L' ESPT, l'état de stress post-traumatique	ESPT	2 JOURS		06 - 07	14 - 15
PNL ou la Programmation neuro linguiste	PNL	2 JOURS		13 - 14	12 - 13
La relation client avec la PNL	LRC	2 JOURS	20 - 21	04 - 05	
La dépression dans tous ses états	DEP	1 JOUR		21	29
Psychologie positive, optimiser son fonctionnement	PPVIA	2 JOURS	17 - 18	27 - 28	28 - 29
L' aide par la relation	APR	2 JOURS		13 - 14	20 - 21
Psychologie positive, pardon et gratitude	PPSPG	2 JOURS	21 - 22	11 - 12	19 - 20

Les dates de formation sont susceptibles d'être modifiées en fonction du taux de remplissage des sessions

Pour l'efficacité de l'enseignement, nous limitons les sessions à 8-10 stagiaires maximum selon la thématique

Autres formations, autres dates nous consulter