

Calendrier des formations Inter entreprises 1er semestre 2023

AMACOACH 25 Avenue du Parc 31700 Blagnac - 09 52 00 93 60 - contact@amacoach.com

MODALITE D'INSCRIPTION : téléphone ou mail en précisant vos coordonnées, la formation souhaitée et le nombre de participants

Nos formations sont en présentiel et à distance si le contenu de la formation le permet.
N'hésitez pas à formuler votre besoin.

MANAGEMENT	REF	DUREE	JAN	FEV	MARS	AVRIL	MAI	JUIN
Management d'équipe	MAE	2 JOURS	16 - 17			05 - 06		
Les fondamentaux du management	FDM	3 JOURS	04 au 06		14 au 16			
Management Bootcamp	MBO	1 JOUR			10		12	
La communication managériale	LCM	1 JOUR	24					06
Management opérationnel Module 1	MAO1	2 JOURS	12 - 13		07 - 08		17 - 18	
Management opérationnel Module 2	MAO2	2 JOURS		09 - 10				13 - 14
Sensibilisation au complexe d'imposture	SMSI	2 JOURS	10 - 11			18 - 19		
Manager coach Module 1	MAC1	2 JOURS		23- 24	21 - 22			01 - 02
Manager coach Module 2	MAC2	2 JOURS	26 - 27	22 - 23				
Développer ses qualités de leader	DQL	2 JOURS			02 - 03		02 - 03	
Améliorer sa pratique de la discussion	APD	2 JOURS		02 - 03				07 - 08
Renforcer son leadership managérial	RLM	5 JOURS		06 au 10		03 au 07		
Manager le changement	MLC	2 JOURS			14 - 15		16 - 17	
Gérer les conflits et les tensions	GCT	2 JOURS	17 - 18					06 - 07
Management de projet	MDP	3 JOURS		21 au 23		26 au 28		
Le manager tuteur	LMT	3 JOURS			29 au 31		09 au 11	
Déléguer et responsabiliser	DER	3 JOURS	18 au 20		06 au 08			
La conduite de projet	LCP	3 JOURS	16 au 18		08 au 10			
Bien vivre le changement	BVC	2 JOURS	17 - 18				10 - 11	
COMMUNICATION	REF	DUREE	JAN	FEV	MARS	AVRIL	MAI	JUIN
Formation de formateur	FDL	2 JOURS		01 - 02			04 - 05	
Formation de formateur	FDL	3 JOURS	04 au 06			19 - 21		
Devenir un bon animateur	DBA	1 JOUR			10			13
Améliorer sa communication orale	ACO	2 JOURS	26 - 27			27 - 28		
Réussir à convaincre en 4 étapes	RCCARI	2 JOURS			28 - 29		23 - 24	
Communiquer avec aisance	CAA	2 JOURS		23 - 24				27 - 28
Communiquer avec les Médias	CAM	2 JOURS	19 - 20			13 - 14		

Prendre la parole en public	PPP	2 JOURS	24 - 25		07 - 08		11 - 12	
Communication au sein d'une équipe	CSE	2 JOURS		09 - 10				13 - 14
Les compétences relationnelles	DCR	2 JOURS			09 - 10		11 - 12	
Expression orale et efficacité professionnelle	EOE	2 JOURS	17 - 18			05 - 06		01 - 02
Organiser son temps de travail Module 1	OTT1	2 JOURS	12 - 13	16 - 17				07 - 08
Organiser son temps de travail Module 2	OTT2	2 JOURS	18 - 19		16 - 17		18 - 19	
Gérer son temps efficacement	GTE	2 JOURS				05 - 06		07 - 08
Renforcer la confiance en soi	RCS	2 JOURS		14 - 15				
Affirmation de soi : s'exprimer avec considération	ASA	2 JOURS					18 - 19	
Mieux se connaître pour comprendre l'autre	MCCA	2 JOURS	26 - 27			26 - 27		
Gérer ses émotions	GSE	2 JOURS			23 - 24			14 - 15
Surmonter le complexe d'imposture	APECSI	2 JOURS		15 - 16			09 - 10	
Mieux se connaître avec L'ennéagramme	ENN	2 JOURS			23 - 24		11 - 12	
COMMERCIAL	REF	DUREE	JAN	FEV	MARS	AVRIL	MAI	JUIN
Méthodes pour améliorer négociation commerciale	MAENC	2 JOURS	17 - 18		07 - 08			
Savoir négocier de manière efficace et coopérative	SNMEC	2 JOURS	11 - 12			12 - 13		
Développer son efficacité commerciale	DEC	2 JOURS	18 - 19					08 - 09
L'art de négociier gagnant	ANG	3 JOURS		22 au 24			03 au 05	
Défendre son Prix Commerciaux Terrain B2B	DSP	1 JOUR			03		03	08
Négocier dans une optique gagnant/gagnant	NGG	1 JOUR	24			14		02
Retour Sur Investissement Commerciaux B2B	VRI	1 JOUR		09	10		12	
Réussir sa prospection commerciale	RPC	2 JOURS		16 - 17		19 - 20		28 - 29
Accélérer les décisions clients Commerciaux B2B	ADC	1 JOUR			14		16	
Relancer offres pour assistants commerciaux B2B	RDO	1 JOUR	12			20		
Savoir convaincre au téléphone	SCT	2 JOURS		16- 17			23 - 24	
Apprendre à définir sa stratégie de négociation	DSNTC	2 JOURS			02 - 03			06 - 07
Communication Assistants Commerciaux B2B	CCA	2 JOURS	19 - 20			13 - 14		
Communication pour Commerciaux Terrain B2B	CCC	3 JOURS		15 au 17			10 au 12	
Mieux communiquer pour être plus performant	MCP	1 JOUR	24				23	
Une mentalité constructive pour savoir négocier	DMCS	2 JOURS	24 - 25					
Communication orientée client non commerciaux	COC	1 JOUR		17		21		
Les bons outils de communication	BOC	2 JOURS			16 - 17		18 - 19	15 - 16
TMS - RPS	REF	DUREE	JAN	FEV	MARS	AVRIL	MAI	JUIN
Les risques psychosociaux	RPS	2 JOURS		09 - 10			09 - 10	
Prévenir les risques liés à la sédentarité	PRS	1 JOUR		15		07		
Prévenir les TMS par l'activité physique	PTMS	1 JOUR	11		17		18	
Le syndrome d'épuisement professionnel	SEP	2 JOURS		18 - 19				01 - 02

Devenir animateur d'échauffement et d'étirements	AEE	1 JOUR	26		13	11		
Gérer les tensions professionnelles	GTP	2 JOURS	12 - 13		06 - 07			
Mieux gérer les tensions professionnelles	MGT	2 JOURS			09 - 10		18 - 19	
Mieux gérer son stress MODULE 1	MGS1	2 JOURS	16 - 17			11 - 12		
Mieux gérer son stress MODULE 2	MGS2	2 JOURS		16 - 17				22 - 23
Développer la confiance et l'estime de soi	DCE	2 JOURS	10 - 11		16 - 17			05 - 06
La boîte à outils anti-stress	BOA	2 JOURS			21 - 22		23 - 24	
Gestion du stress par l'auto-hypnose	GSH	2 JOURS		08 - 09		12 - 13		
Développer confiance et estime de soi avec la PNL	PNL	3 JOURS			22 au 24		17 au 19	

SANITAIRE ET SOCIAL	REF	DUREE	JAN	FEV	MARS	AVRIL	MAI	JUIN
----------------------------	------------	--------------	------------	------------	-------------	--------------	------------	-------------

GERONTOLOGIE

Maladie d'Alzheimer et troubles apparentés	ALZ	2 JOURS	11 - 12		07 - 08		11 - 12	
Soins palliatifs pour le sujet âgé	SPS	2 JOURS		09 - 10		12 - 13		
Bientraitance des personnes âgées	BPA	2 JOURS			16 - 17		18 - 19	
Troubles du comportement chez le sujet âgé	TCP	2 JOURS			21 - 22			22 - 23
L'animation pour le sujet âgé	ASA	2 JOURS	16 - 17			06 - 07		15 - 16
Concevoir et animer un atelier mémoire	AAM	2 JOURS		14 - 15		13 - 14		15 - 16
Animation à domicile	AAD	2 JOURS	12 - 13		28 - 29		23 - 24	
La dépression chez le sujet âgé	LDS	2 JOURS		02 - 03		12 - 13		
Le toucher-massage, diversifier soins des soignants	BOT	2 JOURS			15 - 16		22 - 23	
Le vieillissement chez la personne âgée	VLA	1 JOUR	10			13		08
Prévenir et traiter l'épuisement professionnel	TEP	2 JOURS		09 - 10			16 - 17	
Le toucher relaxant, sécuriser, apaiser, recentrer	LTR	2 JOURS			23 - 24		24 - 25	
Accueil et communication établissement de santé	AEC	2 JOURS	11 - 12			18 - 19		
Prévenir, gérer les situations difficiles	GSD	2 JOURS		22 - 23			30 - 31	
Sensibilisation-prévention des risques professionnels	SPRP	1 JOUR			10			30

LES PRATIQUES THERAPEUTHIQUES

Traitement bipolaires par la psychoéducation	TBP	1 JOUR	25		08		12	
Identifier, prévenir... le complexe d'imposture	IPASI	3 JOURS		15 au 17		12 au 14		
Psychologie positive, favoriser l'optimisme	PPO	3 JOURS	10 au 12		08 au 10			14 au 16
L' ESPT, l'état de stress post-traumatique	ESPT	2 JOURS	03 - 04			20 - 21		
PNL ou la Programmation neuro linguiste	PNL	2 JOURS			08 - 09		23 - 24	
La relation client avec la PNL	LRC	2 JOURS	18 - 19			20 - 21		
La dépression dans tous ses états	DEP	1 JOUR			23			06
Psychologie positive, optimiser son fonctionnement	PPVIA	2 JOURS		21 - 22		19 - 20		
L' aide par la relation	APR	2 JOURS			16 - 17		22 - 23	
Psychologie positive, pardon et gratitude	PPSPG	2 JOURS	30 - 31			12 - 13		

DEVELOPPEMENT PERSONNEL	REF	DUREE	JAN	FEV	MARS	AVRIL	MAI	JUIN
Développer la confiance et l'estime de soi	DCE	2 JOURS	10 - 11		16 - 17			08 - 09
Gérer les tensions professionnelles avec la Sophrologie	GTP	2 JOURS	12 - 13			06 - 07		
Bien vivre le changement	BVC	2 JOURS	10 - 11				10 - 11	
Affirmation de soi : s'exprimer avec considération	ASA	2 JOURS					22 - 23	
Gérer ses émotions	GSE	2 JOURS			23 - 24			14 - 15
Renforcer la confiance en soi	RCS	2 JOURS		14 - 15				
Communiquer avec bienveillance	CAB	1 JOUR	10		07		16	
La charge mentale : comment s'en libérer	LCM	2 JOURS		07 - 08		11 - 12		08 - 09
Comment apprivoiser les peurs	CALP	2 JOURS	26 - 27		14 - 15			

Mise à jour le 01/01/2023

Le programme pédagogique est envoyé sur demande

AMACOACH se réserve le droit d'annuler les sessions à défaut du nombre de participants requis



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
- Actions de formation



Pour l'efficacité de l'enseignement, nous limitons les sessions à 6-8 stagiaires maximum selon la thématique

Autres formations, autres dates nous consulter