

Janvier		Février		Mars		Avril		Mai		Juin	
1	V	1	L	1	L	1	J	1	S	1	M
2	S	2	M	2	M	2	V	2	D	2	M
3	D	3	M	3	M	3	S	3	L	3	J
4	L	4	J	4	J	4	D	4	M	4	V
5	M	5	V	5	V	5	L	5	M	5	S
6	M	6	S	6	S	6	M	6	J	6	D
7	J	7	D	7	D	7	M	7	V	7	L
8	V	8	L	8	L	8	J	8	S	8	M
9	S	9	M	9	M	9	V	9	D	9	M
10	D	10	M	10	M	10	S	10	L	10	J
11	L	11	J	11	J	11	D	11	M	11	V
12	M	12	V	12	V	12	L	12	M	12	S
13	M	13	S	13	S	13	M	13	J	13	D
14	J	14	D	14	D	14	M	14	V	14	L
15	V	15	L	15	L	15	J	15	S	15	M
16	S	16	M	16	M	16	V	16	D	16	M
17	D	17	M	17	M	17	S	17	L	17	J
18	L	18	J	18	J	18	D	18	M	18	V
19	M	19	V	19	V	19	L	19	M	19	S
20	M	20	S	20	S	20	M	20	J	20	D
21	J	21	D	21	D	21	M	21	V	21	L
22	V	22	L	22	L	22	J	22	S	22	M
23	S	23	M	23	M	23	V	23	D	23	M
24	D	24	M	24	M	24	S	24	L	24	J
25	L	25	J	25	J	25	D	25	M	25	V
26	M	26	V	26	V	26	L	26	M	26	S
27	M	27	S	27	S	27	M	27	J	27	D
28	J	28	D	28	D	28	M	28	V	28	L
29	V	29	L	29	L	29	J	29	S	29	M
30	S	30	M	30	M	30	V	30	D	30	M
31	D	31	M	31	M	31	L	31	L	31	M

Juillet		Août		Septembre		Octobre		Novembre		Décembre	
1 J		1 D		1 M	Teams (1 jr)	1 V		1 L		1 M	Word (1 jour)
2 V	Obtenir un RDV grâce à LinkedIn (1 jr)	2 L		2 J	Conduire les entretiens professionnels (1 jr)	2 S		2 M	Les bases de la prise en parole en public (2 jrs)	2 J	Conduire les entretiens annuels (1 jour)
3 S		3 M	Gérer les comportements difficiles (1 jr)	3 V	Managers : réussir ses entretiens annuels (1 jr)	3 D		3 M	Les bases de la prise en parole en public	3 V	Managers : réussir ses entretiens annuels (1 jr)
4 D		4 M	Préparer Qualiopi (3 jrs)	4 S		4 L		4 J	Formation RGPD (1 jour)	4 S	
5 L	Créer un climat de confiance avec ses clients (1 jr)	5 J	Préparer Qualiopi	5 D		5 M	Conduire les entretiens professionnels (1 jr)	5 V	Créer un climat de confiance avec ses clients (1 jr)	5 D	
6 M	Teams (1 jr)	6 V	Préparer Qualiopi	6 L	Formation RGPD (1 jr)	6 M		6 S		6 L	
7 M	Faire face aux risques de burnout des collaborateurs (1 jr)	7 S		7 M	Bâtir un plan de communication (2 jrs)	7 J	Faire face aux risques de burnout des collaborateurs (1 jr)	7 D		7 M	Cohésion d'équipe et performance collective (2 jrs)
8 J	Formation RGPD (1 jr)	8 D		8 M	Bâtir un plan de communication	8 V	Référent handicap (1 jour)	8 L	De l'estime de soi à l'affirmation de soi (1 jr)	8 M	Cohésion d'équipe et performance collective
9 V	Manager le télétravail (1 jr)	9 L	Manager à distance (2 jrs)	9 J	Pratiquer l'entretien de recrutement (2 jours)	9 S		9 M	Se préparer à la retraite (2 jrs)	9 J	Pratiquer l'entretien de recrutement (2 jours)
10 S		10 M	Manager à distance	10 V	Pratiquer l'entretien de recrutement	10 D		10 M	Se préparer à la retraite	10 V	Pratiquer l'entretien de recrutement
11 D		11 M		11 S		11 L		11 J		11 S	
12 L	Les bases de la prise en parole en public (2 jrs)	12 J	Prospecter avec les réseaux sociaux (1 jr)	12 D		12 M	Prospecter avec les réseaux sociaux (1 jour)	12 V	Gérer les comportements difficiles (1 jour)	12 D	
13 M	Les bases de la prise en parole en public	13 V	Créer un climat de confiance avec ses clients (1 jr)	13 L	Créer un climat de confiance avec ses clients (1 jr)	13 M	Manager le télétravail (1 jr)	13 S		13 L	La gestion du stress (1 jr)
14 M		14 S		14 M	Réseaux sociaux (1 jour)	14 J		14 D		14 M	Préparer Qualiopi (3 jrs)
15 J	Savoir rebondir après la crise (1 jour)	15 D		15 M	Gérer les situations RH délicates au quotidien (1 jour)	15 V	Savoir rebondir après la crise (1 jour)	15 L	Développer son leadership (2 jrs)	15 M	Préparer Qualiopi
16 V	Les 8 piliers de l'efficacité commerciale (1 jr)	16 L	Argumenter, persuader, influencer (2 jours)	16 J	Comment répondre aux objections clients (1 jour)	16 S		16 M	Développer son leadership	16 J	Préparer Qualiopi
17 S		17 M	Argumenter, persuader, influencer	17 V	Faire face aux risques de burnout des collaborateurs (1 jour)	17 D		17 M	Faire face aux risques de burnout des collaborateurs (1 jour)	17 V	Les 8 piliers de l'efficacité commerciale (1 jr)
18 D		18 M		18 S		18 L	S'affirmer à l'oral (2 jours)	18 J	Teams (1 jr)	18 S	
19 L	Réseaux sociaux (1 jour)	19 J		19 D		19 M	S'affirmer à l'oral	19 V	Powerpoint (1 jour)	19 D	
20 M	Négociation commerciale complexe (2 jrs)	20 V	De l'estime de soi à l'affirmation de soi (1 jr)	20 L	Cohésion d'équipe et performance collective (2 jrs)	20 M	Négociation commerciale complexe (2 jours)	20 S		20 L	Bâtir un plan de communication (2 jours)
21 M	Négociation commerciale complexe	21 S		21 M	Cohésion d'équipe et performance collective	21 J	Négociation commerciale complexe	21 D		21 M	Bâtir un plan de communication
22 J		22 D		22 M	Préparer Qualiopi (3 jrs)	22 V	Powerpoint (1 jour)	22 L	Réseaux sociaux (1 jour)	22 M	
23 V	Référent handicap (1 jour)	23 L	Conduire les entretiens annuels (1 jour)	23 J	Préparer Qualiopi	23 S		23 M	Préparer Qualiopi (3 jrs)	23 J	Référent handicap (1 jour)
24 S		24 M	Word (1 jour)	24 V	Préparer Qualiopi	24 D		24 M	Préparer Qualiopi	24 V	
25 D		25 M	Développer son leadership (2 jrs)	25 S		25 L	Créer un climat de confiance avec ses clients (1 jr)	25 J	Préparer Qualiopi	25 S	
26 L	Préparer Qualiopi (3 jrs)	26 J	Développer son leadership	26 D		26 M	Préparer Qualiopi (3 jrs)	26 V		26 D	
27 M	Préparer Qualiopi	27 V	Manager le télétravail (1 jr)	27 L		27 M	Préparer Qualiopi	27 S		27 L	
28 M	Préparer Qualiopi	28 S		28 M	Obtenir un RDV grâce à LinkedIn (1 jour)	28 J	Préparer Qualiopi	28 D		28 M	
29 J		29 D		29 M		29 V	Word (1 jour)	29 L		29 M	
30 V	Powerpoint (1 jour)	30 L		30 J		30 S		30 M		30 J	
31 S		31 M	Powerpoint (1 jour)			31 D				31 V	