

# Calendrier 2022 Premier Semestre

Janvier		Février		Mars		Avril		Mai		Juin	
1	S		1 M Teams (1 jour)	1	M Powerpoint (1 jour)	1	V La gestion du stress (1 jr)	1	D		1 M Teams (1 jour)
2	D		2 M Prospector avec les réseaux sociaux (1 jour)	2	M Comment répondre aux objections clients (1 jour)	2	S		2	L	
3	L		3 J Les bases pour manager une équipe (2 jrs)	3	J		3	D		3	M Les bases pour manager une équipe (2 jrs)
4	M		4 V Les bases pour manager une équipe	4	V Prospector avec les réseaux sociaux (1 jour)	4	L		4	M Les bases pour manager une équipe	
5	M		5 S	5	S		5	M Réseaux sociaux (1 jour)	5	J Prospector avec les réseaux sociaux (1 jour)	
6	J		6 D	6	D		6	M	6	V	
7	V	Gérer les situations RH délicates au quotidien (1 jour)	7 L Cohésion d'équipe et performance collective (2 jrs)	7	L Gérer les situations RH délicates au quotidien (1 jour)	7	J Cohésion d'équipe et performance collective (2 jrs)	7	S		7 M Conduire les entretiens professionnels (1 jour)
8	S		8 M Cohésion d'équipe et performance collective	8	M Conduire les entretiens professionnels (1 jour)	8	V Cohésion d'équipe et performance collective	8	D		8 M Préparer Qualiopi (3 jrs)
9	D		9 M Préparer Qualiopi (3 jrs)	9	M Référent Handicap (1 jr)	9	S		9	L Référent Handicap (1 jour)	9 J Préparer Qualiopi
10	L	Réseaux sociaux (1 jour)	10 J Préparer Qualiopi	10	J Développez la satisfaction de vos clients (2 jrs)	10	D		10	M Développez la satisfaction de vos clients (2 jrs)	10 V Préparer Qualiopi
11	M		11 V Préparer Qualiopi	11	V Développez la satisfaction de vos clients	11	L Convaincre et s'imposer en négociation (3 jrs)	11	M Développez la satisfaction de vos clients	11	S
12	M	Préparer Qualiopi (3 jrs)	12 S	12	S		12	M Convaincre et s'imposer en négociation	12	J	
13	J	Préparer Qualiopi	13 D	13	D		13	M Convaincre et s'imposer en négociation	13	V Powerpoint (1 jour)	13 L
14	V	Préparer Qualiopi	14 L Powerpoint (1 jour)	14	L Préparer Qualiopi (3 jrs)	14	J Manager à distance (2 jrs)	14	S		14 M
15	S		15 M Réseaux sociaux (1 jour)	15	M Préparer Qualiopi	15	V Manager à distance	15	D		15 M Réseaux sociaux (1 jour)
16	D		16 M	16	M Préparer Qualiopi	16	S		16	L Réseaux sociaux (1 jour)	16 J Développez la satisfaction de vos clients (2 jrs)
17	L		17 J Argumenter, persuader, influencer (2 jrs)	17	J		17	D		17	M Développez son leadership (2 jrs)
18	M	Prospector avec les réseaux sociaux (1 jour)	18 V Argumenter, persuader, influencer	18	V S'affirmer à l'oral (1 jour)	18	L		18	M Développez son leadership	18 S
19	M		19 S	19	S		19	M Préparer Qualiopi (3 jrs)	19	J Les bases de la prise en parole en public (2 jrs)	19 D
20	J	Manager à distance (2 jrs)	20 D	20	D		20	M Préparer Qualiopi	20	V Les bases de la prise en parole en public	20 L
21	V	Manager à distance	21 L Convaincre et s'imposer en négociation (3 jrs)	21	L Négociation commerciale complexe (2 jrs)	21	J Préparer Qualiopi	21	S		21 M Référent Handicap (1 jour)
22	S		22 M Convaincre et s'imposer en négociation	22	M Négociation commerciale complexe	22	V Conduire les entretiens individuels (1 jour)	22	D		22 M Argumenter, persuader, influencer (2 jrs)
23	D		23 M Convaincre et s'imposer en négociation	23	M		23	S	23	L Préparer Qualiopi (3 jrs)	23 J Argumenter, persuader, influencer
24	L		24 J Manager à distance (2 jrs)	24	J		24	D	24	M Préparer Qualiopi	24 V
25	M	Référent Handicap (1 jour)	25 V Manager à distance	25	V		25	L Référent Handicap (1 jr)	25	M Préparer Qualiopi	25 S
26	M	Conduire les entretiens professionnels (1 jour)	26 S	26	S		26	M Les 8 piliers de l'efficacité commerciale (1 jour)	26	J	26 D
27	J	Commercial Junior (2 jrs)	27 D	27	D		27	M	27	V Word (1 jour)	27 L Formation RGPD (1 jour)
28	V	Commercial junior	28 L Référent handicap (1 jour)	28	L Formation RGPD (1 jour)	28	J Prospector avec les réseaux sociaux (1 jour)	28	S		28 M Prospector avec les réseaux sociaux (1 jour)
29	S			29	M Réseaux sociaux (1 jour)	29	V Teams (1 jour)	29	D		29 M
30	D			30	M		30	S	30	L Manager à distance (2 jrs)	30 J S'affirmer à l'oral (1 jour)
31	L	S'affirmer à l'oral (1 jour)		31	J Word (1 jour)				31	M Manager à distance	

Juillet		Août		Septembre		Octobre		Novembre		Décembre	
1	V	La gestion du stress (1 jr)	1	L	Créer un climat de confiance avec ses clients (1 jr)	1	J	Bâtir un plan de communication (2 jrs)	1	S	Réseaux sociaux (1 jour)
2	S		2	M	Gérer les comportements difficiles (1 jour)	2	V	Bâtir un plan de communication	2	M	Réseaux sociaux (1 jour)
3	D		3	M	Préparer Qualiopi (3 jrs)	3	S		3	J	Négociation commerciale complexe (2 jrs)
4	L	Word (1 jour)	4	J	Préparer Qualiopi	4	D		4	V	Négociation commerciale complexe
5	M	Préparer Qualiopi (3 jrs)	5	V	Préparer Qualiopi	5	L	Teams (1 jour)	5	M	Convaincre et s'imposer en négociation
6	M	Préparer Qualiopi	6	S		6	M		6	J	Prospecter avec les réseaux sociaux (1 jour)
7	J	Préparer Qualiopi	7	D		7	M	Préparer Qualiopi (3 jrs)	7	V	Référent Handicap (1 jour)
8	V		8	L	Convaincre et s'imposer en négociation (3 jrs)	8	J	Préparer Qualiopi	8	S	
9	S		9	M	Convaincre et s'imposer en négociation	9	V	Préparer Qualiopi	9	D	
10	D		10	M	Convaincre et s'imposer en négociation	10	S		10	L	
11	L		11	J	Cohésion d'équipe et performance collective (2 jrs)	11	D		11	M	Gérer les situations RH délicates au quotidien (1 jour)
12	M	Comment répondre aux objections clients (1 jour)	12	V	Cohésion d'équipe et performance collective	12	L	Conduire les entretiens professionnels (1 jour)	12	M	Les 8 piliers de l'efficacité commerciale (1 jour)
13	M	Powerpoint (1 jour)	13	S		13	M	Développez son leadership (2 jrs)	13	J	
14	J		14	D		14	M	Développez son leadership	14	V	Créer un climat de confiance avec ses clients (1 jr)
15	V		15	L		15	J	Référent Handicap (1 jr)	15	S	
16	S		16	M	Réseaux sociaux (1 jour)	16	V	Conduire les entretiens individuels (1 jour)	16	D	
17	D		17	M		17	S		17	L	S'affirmer à l'oral (1 jour)
18	L		18	J	Négociation commerciale complexe (2 jrs)	18	D		18	M	Gérer les comportements difficiles (1 jour)
19	M	Référent Handicap (1 jr)	19	V	Négociation commerciale complexe	19	L	Réseaux sociaux (1 jour)	19	M	Préparer Qualiopi (3 jrs)
20	M	Négociation commerciale complexe (2 jrs)	20	S		20	M	Développez la satisfaction de vos clients (2 jrs)	20	J	Préparer Qualiopi
21	J	Négociation commerciale complexe	21	D		21	M	Développez la satisfaction de vos clients	21	V	Préparer Qualiopi
22	V	Prospecter avec les réseaux sociaux (1 jour)	22	L	Manager à distance (2 jrs)	22	J	Powerpoint (1 jour)	22	S	
23	S		23	M	Manager à distance	23	V		23	D	
24	D		24	M		24	S		24	L	
25	L	Réseaux sociaux (1 jour)	25	J	La gestion du stress (1 jr)	25	D		25	M	Réseaux sociaux (1 jour)
26	M		26	V	Référent Handicap (1 jr)	26	L	Prospecter avec les réseaux sociaux (1 jour)	26	M	
27	M		27	S		27	M		27	J	Manager à distance (2 jrs)
28	J	Les bases de la prise en parole en public ( 2 jrs)	28	D		28	M	Négociation commerciale complexe (2 jrs)	28	V	Manager à distance
29	V	Les bases de la prise en parole en public	29	L	Prospecter avec les réseaux sociaux (1 jour)	29	J	Négociation commerciale complexe	29	L	Prospecter avec les réseaux sociaux (1 jour)
30	S		30	M		30	V		30	M	La gestion du stress (1 jr)
31	D		31	M		31	L		31	M	