

# 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   | 6 L  |
| 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   |   | 12 D   |
| 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)                            |
| 24      | L |   | 24 J Manager à distance (2 jrs)                         | 24   | J   |       | 24  | D  |   | 24  | M Préparer Qualiopi                                    |
| 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)                           |
| 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  | D        | 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  | M        | Référent Handicap (1 jour)                              |
| 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 | J        | Développez la satisfaction de vos clients               |
| 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 | D        |   |