

# PLANNING DE FORMATION FÉVRIER

2024

DIMANCHE	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI
28	29	30	31	01 -RGPD (1 jour)  -Entretiens professionnels (1 jour)	02	03
04	05	06 Négociation commerciale complexe (2 jours)	07	08	09 Obtenir un rendez-vous grâce à LinkedIn (1 jour)	10
11	12	13 Référent handicap (1 jour)	14 Agir sur la motivation de son équipe (2 jours)	15	16 La communication non violente (1 jour)	17
18	19 Traiter les appels clients difficiles (2 jours)	20	21 Bien vivre les changements (2 jours)	22 Prise de parole en distanciel (2 jours)	23	24
25	26	27 Les bases pour manager une équipe (2 jours)	28	29	01	02



# PLANNING DE FORMATION MARS

# 2024

DIMANCHE	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI
25	26	27	28	29	01 RGPD (1 jour)	02
03	04 -Communication non violente (1 jour)  -Écoute active (2 jours)	05	06	07 Faire face à la nouvelle génération de candidats (1 jour)	08	09
10	11	12 Commercial junior (2 jours)	13	14 S'affirmer à l'oral (2 jours)	15	16
17	18 -Leadership (2 jours) -Prise de parole en distanciel (2 jours)	19	20	21 Gestion du stress (1 jour)	22	23
24	25 Manager à distance (2 jours)	26 Entretiens sensibles RH (1 jour)	27	28 Référent handicap (1 jour)	29	30
31	01	02	03	04	05	06



# PLANNING DE FORMATION AVRIL

# 2024

DIMANCHE	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI
31	01	02 -Réussir les entretiens clés en RH (2 jours) -Gestion du stress (1 jour)	03	04 Optimisation de la posture professionnelle (1 jour)	05	06
07	08 Faire face à la nouvelle génération de candidats (1 jour)	09	10	11 Manager des comportements difficiles (2 jours)	12	13
14	15 -Management transversal (2 jours) -Pratiquer l'entretien de recrutement (2 jours)	16	17 S'affirmer à l'oral (2 jours)	18	19	20
21	22	23 -Réfèrent handicap (1 jour) -Management : les fondamentaux (2 jours)	24	25 Communication non violente (1 jour)	26	27
28	29 Réussir ses réunions à distance (2 jours)	30	01	02	03	04



# PLANNING DE FORMATION MAI

# 2024

DIMANCHE	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI
28	29	30	01	02 Renforcer et développer l'estime et la confiance en soi (2 jours)	03	04
05	06	07 -RGPD (1 jour)  -Commercial junior (2 jours)	08	09	10 Gestion du stress (1 jour)	11
12	13 Prise de parole en public : les techniques pour convaincre (2 jours)	14	15 -La gestion du temps (2 jours)  -Argumenter, un levier pour convaincre (2 jours)	16	17	18
19	20	21 Réfèrent handicap (1 jour)	22	23	24 -E-réputation (1 jour)  -Répondre aux objections clients (1 jour)	25
26	27 Transmettre ses compétences et connaissances professionnelles (2 jours)	28	29	30 Communiquer avec aisance en situation difficile (1 jour)	31	01



# PLANNING DE FORMATION JUIN

# 2024

DIMANCHE	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI
26	27	28	29	30	31	01
02	03	04 RGPD (1 jour)	05	06 Gagner en bien-être au travail (2 jours)	07	08
09	10 -Entretiens professionnels (1 jour) -Bien vivre les changements (2 jours)	11	12	13 Convaincre et s'imposer en négociation (2 jours)	14	15
16	17	18 Agir sur la motivation de son équipe (2 jours)	19	20 Les bases pour manager une équipe (2 jours)	21	22
23	24	25 -Réfèrent handicap (1 jour) -Écoute active (2 jours)	26	27 Traiter les appels clients difficiles (2 jours)	28	29
30	01	02	03	04	05	06



# PLANNING DE FORMATION JUILLET

# 2024

DIMANCHE	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI
30	01	02 Comment répondre aux objections clients ? (1 jour)	03	04 Argumenter : un levier pour convaincre (2 jours)	05	06
07	08 -Lâcher prise : mettre son énergie au bon endroit (2 jours)  -Écoute active (2 jours)	09	10 Développez la satisfaction de vos clients (2 jours)	11	12	13
14	15	16 Management : concilier bienveillance et exigence (2 jours)	17	18 -Manager à distance (2 jours)  -Communication non violente (1 jour)	19	20
21	22 Négociation commerciale complexe (2 jours)	23	24	25 -Réfèrent handicap (1 jour)  -Leadership (2 jours)	26	27
28	29 Développez son esprit de synthèse à l'oral comme à l'écrit (2 jours)	30	31	01	02	03



# PLANNING DE FORMATION AOÛT

# 2024

DIMANCHE	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENREDI	SAMEDI
28	29	30	31	01 Anticiper pour agir face à la pression du quotidien (2 jours)	02	03
04	05 Managers : prévenir les RPS dans vos équipes (3 jours)	06	07 -Réussir ses réunions à distance (2 jours)  -S'affirmer à l'oral (2 jours)	08	09	10
11	12	13	14 -Obtenir un RDV grâce à LinkedIn (1 jour)  -Gestion du stress (1 jour)	15	16	17
18	19 Décoder la communication non verbale (1 jour)	20	21	22 Gérer les situations RH délicates au quotidien (1 jour)	23	24
25	26	27 -Réfèrent handicap (1 jour)  -Négociation commerciale complexe (2 jours)	28	29 Cohésion d'équipe et performance collective (2 jours)	30	31



# PLANNING DE FORMATION SEPTEMBRE

# 2024

DIMANCHE	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI
01	02 -Gestion du temps (2 jours)  -Commercial junior (2 jours)	03	04	05 Perfectionner ses techniques de vente (2 jours)	06	07
08	09	10 -Prospecter avec les réseaux sociaux (1 jour)  -Manager à distance (2 jours)	11	12 Agir sur la motivation de son équipe (2 jours)	13	14
15	16 Négociation commerciale : réussissez toutes vos négociations (1 jour)	17	18 Maîtriser la relation client par téléphone (2 jours)	19	20	21
22	23 Réfèrent handicap (1 jour)	24	25 -Gérer ses émotions et les conflits (2 jours)  -Écoute active (2 jours)	26	27	28
29	30 S'affirmer dans son quotidien professionnel (2 jours)	01	02	03	04	05





# PLANNING DE FORMATION OCTOBRE

# 2024

DIMANCHE	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI
29	30	01 Entretiens professionnels (1 jour)	02	03 Les bases pour manager une équipe (2 jours)	04	05
06	07	08 -Obtenir un RDV grâce à Linkedin (1 jour)  -Entretiens individuels (1 jour)	09	10 Manager des comportements difficiles (2 jours)	11	12
13	14 Management : les fondamentaux (2 jours)	15	16 Convaincre et s'imposer en négociation (2 jours)	17	18	19
20	21	22 Référent handicap (1 jour)	23	24 -Bien vivre les changements (2 jours)  -Développer son optimisme (2 jours)	25	26
27	28 Réussir les entretiens clés en RH (2 jours)	29	30 Les bases de la prise de parole en public (2 jours)	31	01	02



# PLANNING DE FORMATION NOVEMBRE

# 2024

DIMANCHE	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENREDI	SAMEDI
27	28	29	30	31	01	02
03	04 Réussir ses présentations orales (2 jours)	05	06 -S'affirmer à l'oral (2 jours)  -Entretiens professionnels (1 jour)	07	08	09
10	11	12 Prise de parole en distanciel (2 jours)	13	14 Réussir ses réunions à distance (2 jours)	15	16
17	18 -Réfèrent handicap (1 jour)  -Écoute active (2 jours)	19	20	21 S'affirmer dans son quotidien professionnel (2 jours)	22	23
24	25	26 Cohésion d'équipe et performance collective (2 jours)	27	28 Négociation commerciale complexe (2 jours)	29	30



# PLANNING DE FORMATION DÉCEMBRE

# 2024

DIMANCHE	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI
01	02	03 -Entretien professionnels (1 jour)  -Commercial junior (2 jours)	04	05 Entretiens individuels (1 jour)	06	07
08	09 Manager en période de crise (2 jours)	10	11 Manager des comportements difficiles (2 jours)	12	13	14
15	16	17 Référent handicap (1 jour)	18 Réussir ses recrutements via les réseaux sociaux (1 jour)	19 Faire face à la nouvelle génération de candidats (1 jour)	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	01	02	03	04

