

Planning des prochaines formations

Voici le planning des prochaines sessions de formation INTER entreprises. Vous pouvez bien sûr faire des demandes spécifiques en INTRA entreprise (plusieurs personnes de la même entreprise sur une date adaptée à vos besoins. N'hésitez pas à nous contacter au 04 93 96 92 40 ou par email commercial@abp-consulting.com pour obtenir plus d'informations.

	Nom de la formation	Dates	Durée
	Management étape 1 - Les outils du Manager Leader	7 et 8 décembre 2017	2 jours
	Vendre par téléphone	11 et 12 déc. 2017	2 jours
	L'expérience clients / La relation clients	9 et 10 janvier 2018	2 jours
	Clefs de la vente et de la négociation commerciale	11 et 12 janvier 2018	2 jours
	Recruter le bon collaborateur	15 et 16 janvier 2018	1,5 jour
	Les risques psycho-sociaux : les anticiper et réagir	29 et 30 janvier 2018	2 jours
	Les fondamentaux du Droit du Travail pour manager	12 et 13 février 2018	2 jours
	Confiance en soi et affirmation professionnelle	15 et 22 février 2018	2 jours
	Les fondamentaux de la gestion de projet	19 et 20 février 2018	2 jours
	Management étape 1 - Les outils du Manager Leader	22 et 23 février 2018	2 jours

	Développer votre chiffre d'affaires avec les réseaux sociaux	26 février 2018	1 journée
	Communiquer "gagnant-gagnant", gérer les personnalités difficiles	28 février, 1er et 2 mars 2018	3 jours
	Management étape 4 - Conduire les entretiens annuels et professionnels	6 mars 2018	1 journée
	Maîtriser les techniques d'accueil	8 et 9 mars 2018	2 jours
	Gestion du temps et des priorités	13 et 27 mars 2018	2 jours
	Clefs de la vente et de la négociation commerciale	20 et 21 mars 2018	2 jours
	Vente et négociation en magasin	22 et 23 mars 2018	2 jours
	Management étape 1 - Les outils du Manager Leader	29 et 30 mars 2018	2 jours
	Réussir sa communication écrite	3 avril 2018	1 jour
	Formation de formateur ou tutorat	5 et 6 avril 2018	2 jours
	Connaissance de soi et communication positive	5 et 6 avril 2018	2 jours
	Les risques psycho-sociaux : les anticiper et réagir	9 et 10 avril 2018	2 jours
	L'expérience clients / La relation clients	11 et 12 avril 2018	2 jours
	Gestion des clients difficiles	16 et 17 avril 2018	2 jours

	Management étape 2 - Leviers de motivation non financiers et coaching d'équipe	19 et 20 avril 2018	2 jours
	Gestion des conflits et prévention des actes violents pour les professionnels confrontés au public	3 et 4 mai 2018	2 jours
	Mieux travailler ensemble	17 et 18 mai 2018	Sur demande
	Management étape 1 - Les outils du Manager Leader	17 et 18 mai 2018	2 jours
	Savoir argumenter pour convaincre	29 et 30 mai 2018	2 jours
	Vendre par téléphone	29 et 30 mai 2018	2 jours
	Management étape 3 - Manager le changement	1er juin	1 journée
	Management étape 4 - Conduire les entretiens annuels et professionnels	5 juin 2018	1 journée
	Prise de parole en public	7 et 8 juin 2018	2 jours
	Clefs de la vente et de la négociation commerciale	11 et 12 juin 2018	2 jours
	Management étape 2 - Leviers de motivation non financiers et coaching d'équipe	14 et 15 juin 2018	2 jours
	Les fondamentaux du Droit du Travail pour manager	18 et 19 juin 2018	2 jours
	Management étape 1 - Les outils du Manager Leader	21 et 22 juin 2018	2 jours
	Mieux vivre son stress au travail	25 et 26 juin 2018	2 jours

	Confiance en soi et affirmation professionnelle	29 juin et 6 juillet 2018	2 jours
	Communiquer "gagnant-gagnant", gérer les personnalités difficiles	5, 6 et 7 septembre 2018	3 jours
	Gestion du temps et des priorités	11 et 25 septembre 2018	2 jours
	Management étape 1 - Les outils du Manager Leader	13 et 14 septembre 2018	2 jours
	Recruter le bon collaborateur	20 et 21 septembre 2018	1,5 jour
	Formation de formateur ou tutorat	24 et 25 septembre 2018	2 jours
	Connaissance de soi et communication positive	27 et 28 septembre 2018	2 jours
	Management étape 4 - Conduire les entretiens annuels et professionnels	2 octobre 2018	1 journée
	Management étape 2 - Leviers de motivation non financiers et coaching d'équipe	4 et 5 octobre 2018	2 jours
	Mieux vivre son stress au travail	10 et 11 octobre 2018	2 jours
	Vente et négociation en magasin	15 et 16 octobre 2018	2 jours
	Vendre par téléphone	16 et 17 octobre 2018	2 jours
	Management étape 1 - Les outils du Manager Leader	18 et 19 octobre 2018	2 jours
	Les fondamentaux du Droit du Travail pour manager	22 et 23 octobre 2018	2 jours

	Mieux travailler ensemble	29 et 30 octobre 2018	Sur demande
	Gestion des clients difficiles	5 et 6 novembre 2018	2 jours
	Les risques psycho-sociaux : les anticiper et réagir	7 et 8 novembre	2 jours
	Management étape 3 - Manager le changement	9 novembre 2018	1 journée
	Maîtriser les techniques d'accueil	12 et 13 novembre 2018	2 jours
	Les fondamentaux de la gestion de projet	15 et 16 novembre 2018	2 jours
	Clefs de la vente et de la négociation commerciale	19 et 20 novembre 2018	2 jours
	L'expérience clients / La relation clients	22 et 23 novembre 2018	2 jours
	Prise de parole en public	26 et 27 novembre 2018	2 jours
	Connaissance de soi et communication positive	29 et 30 novembre 2018	2 jours
	Gestion du temps et des priorités	4 et 18 décembre 2018	2 jours
	Management étape 1 - Les outils du Manager Leader	6 et 7 décembre 2018	2 jours
	Gestion des conflits et prévention des actes violents pour les professionnels confrontés au public	10 et 11 décembre 2018	2 jours
	Communiquer "gagnant-gagnant", gérer les personnalités difficiles	12, 13 et 14 décembre 2018	3 jours

	Développer votre chiffre d'affaires avec les réseaux sociaux	20 décembre 2018	1 journée
--	--	------------------	-----------