

CATALOGUE FORMATIONS 2008

Type	N°	Libellé	Cible	Durée	Mise en Œuvre		Déclinaison		
					Intra	Inter	Formation	Atelier	Coaching
A Management									
	00	Fondamentaux	M	1j					
	01	Manager leader	M	1j					
	02	Les 7 Secrets du management efficace	M	2j					
	03	Savoir Gérer les conflits	M	1j					
	04	Motivation d'équipe	M	1j					
	05	Manager les activités par les processus	M	1j					
B Ressources Humaines									
	00	Fondamentaux	M + P	1j					
	01	Prévoir & Anticiper	M + P	1j					
	02	Adapter & gérer les compétences	M + P	1j					
	03	Gérer la rémunération	M + P	1j					
C Commercial									
	00	Fondamentaux	M + P	1j					
	01	La vente avancée	M	2j					
	02	La Relation Client au Téléphone	M + P	1j					
	03	Préparer sa démarche commerciale	M + P	1j					
	04	Bâtir un plan de fidélisation et de conquête	M	2j					
	05	Développer la Satisfaction du client au quotidien	M	2j					
	06	Construire les ventes gagnantes	M	2j					
	07	Vendre et Animer vos réseaux	M	2j					
	08	Réussir la négociation commerciale	M + P	2j					
	09	Réaliser les propositions tech.commerc.gagnantes	M + P	2j					
D Marketing									
	00	Fondamentaux	M + P	1j					
	01	Marketing stratégique	M	1j					
	02	Etudes marketing	M + P	1j					
	03	Lancer une offre marketing	M + P	1j					
	04	Maîtriser le marketing du Service : Environnement	M + P	2j					
	05	Maîtriser le marketing du Service : Déploiement	M + P	2j					
	06	Marketing des Services - Mécanismes	M	1j					
	07	Marketing des Services - Mise en Œuvre	M + P	1j					
E Gestion de Projet									
	00	Fondamentaux	M + P	1j					
	01	Maîtriser les projets	M + P	1j					
	02	Sessions avancées (5 thèmes déclinables possibles)	M + P	1j					
F Innovation									
	00	Fondamentaux	M	1j					
	01	Susciter l'innovation en Entreprise	M	1j					
G Développement & Efficacité personnelle									
	00	Fondamentaux	M + P	2j					
	01	Gestion du stress	M + P	2j					
	02	Gestion du temps	M + P	2/3j					
	03	Affirmation de soi	M + P	2/3j					
	04	Communication orale	M + P	2/3j					
	05	Communication écrite	M + P	2j					
	06	Communiquer efficacement	M + P	2j					
	07	Les 7 habitudes des gens efficaces	M + P	1j					
H Accompagnement du Changement									
	00	Fondamentaux	M	1j					
	01	Démarche et outils pour accompagner le changement	M	1j					
	02	Communiquer efficacement lors du changement	M	1j					
	03	Choisir le bon rythme de la conduite au changement	M	1j					
	05	La résistance au changement	M	1/2j					
I Relation Client : Accueillir									
	00	Fondamentaux	P	1j					
	01	Mise en application concrète	P	1j					
J Bilan / Compétences / Orientation									
	00	Fondamentaux - Les Bilans	M + P	1j					
	01	Bilan de compétences	M + P	1j					
	02	Bilan d'orientation	M + P	1j					
K L'achat public									
	00	Fondamentaux	M	1j					
	01	Maîtriser la négociation	M + P	2j					

M : Manager
P : Tout Personnel