

Gamme MANAGEMENT		Intitulés stages	Durée	Calendrier
Management stratégique		Analyser et définir son positionnement stratégique	3 jours	14, 15 et 16 septembre 2015
		Anticiper le monde futur : risques et opportunités pour l'entreprise	2 jours	12 et 13 octobre 2015
		Appréhender la dimension éthique et la responsabilité sociale des entreprises	1 jour	16 octobre 2015
		Définir une stratégie de gestion du risque (Risk Management)	3 jours	28, 29 et 30 septembre 2015 9, 10 et 11 mai 2016
		Chiffrer son plan de développement & identifier les sources de financement	1 jour	2 octobre 2015 6 juin 2016
Leadership & posture		Se positionner en leader	2 jours	1 ^{er} et 2 juin 2015 7 et 8 décembre 2015 20 et 21 avril 2016
		Développer ses réseaux au service de l'entreprise	1 jour Ou 2 jours	15 et 16 juin 2015 18 et 19 janvier 2016 <i>2 jours si nombre participant > à 5</i>
		Améliorer sa posture et son Pitch pour renforcer son impact professionnel	1 jour	29 juin 2015 4 janvier 2016 24 mars 2016
		Prendre la parole en public	2 jours	21 et 22 mai 2015 29 et 30 octobre 2015
		Améliorer ses compétences de travail en équipe	2 jours	18 et 19 juin 2015 23 et 24 novembre 2015
		Devenir un orateur convaincant & présenter ses projets avec des visuels percutants	2 jours	2 et 3 juillet 2015 7 et 8 janvier 2016
		La créativité appliquée, vers l'intelligence de situation	2 jours	14 et 15 octobre 2015
Management des hommes		Animer et diriger ses équipes : Les essentiels du management	3 jours	9, 10 et 11 mars 2015 7, 8 et 9 septembre 2015 21, 22 et 23 mars 2016
		Attirer - recruter et accompagner les talents	2 jours	7 et 8 avril 2015 5 et 6 octobre 2015 18 et 19 avril 2016
		Conduire et accompagner le changement	2 jours	3 et 4 juin 2015 9 et 10 décembre 2015
		Optimiser l'impact de ses réunions	1 jour	9 avril 2015 7 octobre 2015
		Prévenir et gérer les conflits	1 jour	7 mai 2015 5 novembre 2015
		Prévenir les risques psycho-sociaux	1 jour	6 novembre 2015
		Mobiliser ses équipes à distance	1 jour	9 novembre 2015
		Manager des équipes interculturelles	1 jour	10 novembre 2015
		Assurer une mission de formateur occasionnel	3 jours	Sur demande
Management des activités		Analyse financière pour non-financier : Analyser les données financière de ses activités	2 jours	18 et 19 mai 2015 12 et 13 novembre 2015
		Mettre en place ses outils de pilotage (suivi d'activité & financier)	2 jours	30 juin (financier) et 1 ^{er} juillet (activités) 2015 5 janvier (financier) et 6 janvier (activités) 2016 12 mai (financier) et 13 mai (activités) 2016
		Gérer des projets	3 jours	4, 5 et 6 mai 2015 2, 3 et 4 novembre 2015
		Gérer les contrats de travail et les formations des collaborateurs	2 jours	11 et 12 juin 2015 1 ^{er} et 2 décembre 2015
Parcours certifiant	MANAGER DE PROXIMITE	22 jours sur 6 mois	Du 9 mars 2015 au 10 juillet 2015 Du 7 septembre 2015 au 15 janvier 2016 Du 21 mars 2016 au 30 juin 2016	
Gamme COMMERCIALE		Intitulés stages	Durée	Calendrier
Direction Commerciale		Intégrer les données marketing dans l'élaboration de la stratégie commerciale	2 jours	22 et 23 octobre 2015
		Concevoir des offres commerciales innovantes	2 jours	9 et 10 novembre 2015
		Décliner la stratégie en plan d'actions	2 jours	7 et 8 décembre 2015
		Mettre en œuvre les outils de marketing multi canal, on line et off line	2 jours	9 et 10 décembre 2015
		Développer son activité par un plan de communication	1 jour	20 novembre 2015
		Organiser & piloter ses équipes commerciales	2 jours	16 et 17 novembre 2015
		Animer un réseau de distributeurs	2 jours	5 et 6 novembre 2015
Développement commercial		Assurer une veille et comprendre les essentiels du marketing	3 jours	20, 21 et 22 avril 2015 26, 27 et 28 octobre 2015
		Renforcer ses techniques de vente	3 jours	26, 27 et 28 mai 2015 23, 24 et 25 novembre 2015 20, 21 et 22 janvier 2016
		Organiser son activité commerciale	2 jours	22 et 23 juin 2015 14 et 15 décembre 2015
		Mettre en œuvre une stratégie de prospection	1 jour	24 juin 2015 16 décembre 2015
		Fidéliser et développer durablement sa clientèle	2 jours	6 et 7 juillet 2015 11 et 12 janvier 2016
		Faire du business avec les réseaux sociaux	1 jour	25 juin 2015 17 décembre 2015
		Maîtriser la complexité des process d'achats	1 jour	8 juillet 2015 13 janvier 2016
		Connaître la psychologie de l'acheteur	2 jours	21 et 22 septembre 2015 15 et 16 février 2016
		Evaluer le risque client	1 jour	9 juillet 2015 14 janvier 2016
		Se familiariser avec d'autres codes culturels	1 jour	16 novembre 2015
		Vendre des solutions sur mesure	2 jours	12 et 13 octobre 2015 7 et 8 mars 2015
		Développer ses clients Grands Comptes : Key account management	3 jours	8, 9 et 10 juin 2015 2, 3 et 4 décembre 2015
Négociation		Préparer et conduire une négociation	3 jours	23, 24 et 25 septembre 2015 17, 18 et 19 février 2016
		Mener une négociation complexe	2 jours	18 et 19 octobre 2015
		Préparer et conduire une négociation à l'international	3 jours	17, 18 et 19 novembre 2015

Gamme COMMERCIALE	Intitulés stages (suite)	Durée	Calendrier
Relation client	Développer son aisance relationnelle	1 jour	27 avril 2015 16 octobre 2015
	Développer la qualité de l'accueil physique et téléphonique des publics	2 jours	28 et 29 avril 2015 27 et 28 octobre 2015
	Gérer les situations d'accueil difficiles et conflictuelles	1 jour	1 ^{er} juin 2015 25 novembre 2015
	Traiter les réclamations clients	2 jours	2 et 3 juin 2015 26 et 27 novembre 2015
	Approche commerciale pour non-commerciaux	2 jours	8 et 9 juin 3 et 4 décembre 2015
Développement point de vente	Agencer et animer son point de vente	4 jours	Sur demande
	Conseiller et vendre en magasin	3 jours	Sur demande
	Vendre sur Internet	3 jours	Sur demande
	Gérer ses stocks et optimiser ses coûts	3 jours	Sur demande
Achats	L'environnement juridique et contractuel des achats	2 jours	10 et 11 décembre 2014 (intégré au programme Responsable Achat) calendrier 2ème semestre 2015 non établi
	Management opérationnel des achats	3 jours	11 et 12 février + 18 mai 2015 (intégré au programme Responsable Achat) calendrier 2ème semestre 2015 non établi
	Négociation des achats	3 jours	15, 16 et 17 avril 2015 (intégré au programme Responsable Achat) calendrier 2ème semestre 2015 non établi
Parcours certifiant	COMMERCIAL	23 jours sur 6 mois	Du 20 avril 2015 au 23 octobre 2015 Du 26 octobre 2015 au 18 mars 2016
	BUSINESS DEVELOPER	42 jours sur 10 mois	Du 14 septembre 2015 au 17 juin 2016
Gamme ENTREPRENEUR	Intitulés stages	Durée	Calendrier
Porteur de projet	Devenir Entrepreneur : les leviers d'un modèle gagnant	8 jours	Les 2, 9, 13 AM, 16, 23, 27 AM février, 2, 13 AM, 20 AM et 27 mars 2015 Les 4, 13, 22 AM, 26, 29 AM mai, 3, 5 AM, 8, 19 AM et 26 juin 2015 Les 2, 12, 19, 23 AM, 29, 30 AM octobre, 5, 6 AM, 20 AM et 27 novembre 2015
	Choisir son statut juridique	2 jours	Les 10 (8h30/12h30), 26 (13h30/18h30) février et 6 (13h30/18h30) mars 2015 Les 5, 19, 22 mai et 5 juin (9h/12h30) 2015 Les 9, 16, 23 et 30 octobre (9h/12h30) 2015
	Maîtriser la gestion comptable et financière de son entreprise	6 jours	Les 3, 17, 24 février, 3, 10 et 17 mars 2015 Les 24, 30 mars, 3, 7, 13 et 15 avril 2015 Les 7, 21, 28 mai, 4, 11 et 18 juin 2015 Les 10, 17, 24 septembre, 1, 8 et 15 octobre 2015 Les 6, 13, 20, 27 octobre, 3 et 17 novembre 2015 Les 25, 30 novembre, 2, 7, 9 et 15 décembre 2015
	Réussir son Business Plan	2 jours	Les 16 et 23 mars 2015 Les 15 et 22 juin 2015 Les 16 et 23 novembre 2015
	Lancer son Business : Prospector, Vendre, Négocier	3 jours	Les 9, 10 et 17 avril 2015 Les 29, 30 juin et 6 juillet 2015 Les 3, 4 et 11 décembre 2015
	Parcours	CREATION D'ENTREPRISE	18 jours sur 2 mois