

## 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](mailto:commercial@abp-consulting.com) pour obtenir plus d'informations.

|  | Nom de la formation  | Dates                          | Durée     |
|--|--|--------------------------------|-----------|
|  | Les risques psycho-sociaux : les anticiper et réagir                   | 29 et 30 janvier 2018          | 2 jours   |
|  | Efficacité professionnelle et MBTI                                     | 6 et 20 février 2018           | 2 jours   |
|  | Les fondamentaux du Droit du Travail pour manager                      | 12 et 13 février 2018          | 2 jours   |
|  | Confiance en soi et affirmation professionnelle                        | 13 et 20 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  |
|  | Connaissance de soi et communication positive  | 5 et 6 avril 2018   | 2 jours |
|  | Formation de formateur ou tutorat  | 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 |
|  | 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 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   |
|  | 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   |
|  | Vente et négociation en magasin  | 29 et 30 octobre 2018   | 2 jours   |
|  | 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   |

|  |  |                            |           |
|--|--|----------------------------|-----------|
|  | Management étape 4 - Conduire les entretiens annuels et professionnels                             | 21 novembre 2018           | 1 journée |
|  | 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 |