

## 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 fondamentaux de la gestion de projet	15 et 16 novembre 2018	2 jours
	Management étape 1 - Les outils du Manager Leader	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 3 - Conduire les entretiens annuels et professionnels	21 novembre 2018	1 journée
	L'expérience clients / La relation clients	22 et 23 novembre 2018	2 jours
	Management étape 1 - Les outils du Manager Leader	26 et 27 novembre 2018	2 jours
	Prise de parole en public	27 et 28 novembre 2018	2 jours
	Connaissance de soi et communication positive	29 et 30 novembre 2018	2 jours
	Management étape 1 - Les outils du Manager Leader	3 et 10 décembre 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
	Clefs de la vente et de la négociation commerciale	19 et 20 décembre 2018	2 jours
	Développer votre chiffre d'affaires avec les réseaux sociaux	20 décembre 2018	1 journée
	Recruter le bon collaborateur	2 jours - Janvier 2019	1,5 jour
	Les fondamentaux du Droit du Travail pour manager	2 jours - Janvier 2019	2 jours
	Management étape 1 - Les outils du Manager Leader	31 janv. et 1er fév. 2019	2 jours
	Gestion des conflits et prévention des actes violents pour les professionnels confrontés au public	2 jours - Février 2019	2 jours
	Prise de parole en public	5 et 6 février 2019	2 jours
	Management étape 1 - Les outils du Manager Leader	7 et 8 février 2019	2 jours
	Communiquer "gagnant-gagnant", gérer les personnalités difficiles	6, 7 et 8 mars 2019	3 jours
	Confiance en soi et affirmation professionnelle	12 et 29 mars 2019	2 jours
	Management étape 1 - Les outils du Manager Leader	14 et 15 mars 2019	2 jours
	Connaissance de soi et communication positive	18 et 19 mars 2019	2 jours

	Clefs de la vente et de la négociation commerciale	21 et 22 mars 2019	2 jours
	Gestion du temps et des priorités	2 et 20 avril 2019	2 jours
	Réussir sa communication écrite	3 avril 2019	1 jour
	Management étape 1 - Les outils du Manager Leader	4 et 5 avril 2019	2 jours
	Vendre et suivre vos prospects, vos clients par téléphone	23 et 24 avril 2019	2 jours
	Management étape 2 - Leviers de motivation non financiers et coaching d'équipe	25 et 26 avril 2019	2 jours
	L'expérience clients / La relation clients	2 jours - Mai 2019	2 jours
	Savoir construire un discours commercial argumenté et percutant	2 demi-journées - Mai 2019	2 jours
	Management étape 3 - Conduire les entretiens annuels et professionnels	10 mai 2019	1 journée
	Les fondamentaux de la gestion de projet	13 et 14 mai 2019	2 jours
	La conduite de réunion	15 mai 2019	1 jour
	Management étape 1 - Les outils du Manager Leader	16 et 17 mai 2019	2 jours
	Prise de parole en public	20 et 21 mai 2019	2 jours
	Mieux vivre son stress au travail	23 et 24 mai 2019	2 jours

	Réussir son accueil Client	2 jours - Juin 2019	2 jours
	Savoir argumenter pour convaincre	4 et 5 juin 2019	2 jours
	Formation de formateur	6 et 7 juin 2019	2 jours
	Stress et surmenage mental - Reprendre le contrôle	12 juin 2019	1 journée
	Clefs de la vente et de la négociation commerciale	17 et 18 juin 2019	2 jours
	Management étape 1 - Les outils du Manager Leader	20 et 21 juin 2019	2 jours
	Les risques psycho-sociaux : les anticiper et réagir	24 et 25 juin 2019	2 jours
	Connaissance de soi et communication positive	27 et 28 juin 2019	2 jours
	Management étape 2 - Leviers de motivation non financiers et coaching d'équipe	4 et 5 juillet 2019	2 jours
	Recruter le bon collaborateur	2 jours - Septembre 2019	1,5 jour
	Burnout : Le détecter pour le prévenir	1 journée - Septembre 2019	1 journée
	Les fondamentaux du Droit du Travail pour manager	2 jours - Septembre 2019	2 jours
	Gestion du temps et des priorités	5 et 12 septembre 2019	2 jours
	Formation de formateur	9 et 10 septembre 2019	2 jours

	Prise de parole en public	17 et 18 septembre 2019	2 jours
	Management étape 1 - Les outils du Manager Leader	19 et 20 septembre 2019	2 jours
	Connaissance de soi et communication positive	26 et 27 septembre 2019	2 jours
	Gestion des conflits et prévention des actes violents pour les professionnels confrontés au public	2 jours - Octobre 2019	2 jours
	Savoir construire un discours commercial argumenté et percutant	2 demi-journées - Octobre 2019	2 jours
	Communiquer "gagnant-gagnant", gérer les personnalités difficiles	2, 3 et 4 octobre 2019	3 jours
	Clefs de la vente et de la négociation commerciale	7 et 8 octobre 2019	2 jours
	Management étape 1 - Les outils du Manager Leader	17 et 18 octobre 2019	2 jours
	Mieux vivre son stress au travail	4 et 5 novembre 2019	2 jours
	Management étape 2 - Leviers de motivation non financiers et coaching d'équipe	7 et 8 novembre 2019	2 jours
	Management étape 1 - Les outils du Manager Leader	21 et 22 novembre 2019	2 jours
	Les fondamentaux de la gestion de projet	25 et 26 novembre 2019	2 jours
	La conduite de réunion	27 novembre 2019	1 jour
	Management étape 3 - Conduire les entretiens annuels et professionnels	29 novembre 2019	1 journée

	L'expérience clients / La relation clients	2 jours - Décembre 2019	2 jours
	Connaissance de soi et communication positive	5 et 6 décembre 2019	2 jours
	Clefs de la vente et de la négociation commerciale	9 et 10 décembre 2018	2 jours
	Management étape 1 - Les outils du Manager Leader	12 et 13 décembre 2019	2 jours
	Prise de parole en public	17 et 18 décembre 2019	2 jours