

MANAGEMENT	Réf	Durée	Certif	Cpf	Janv	Fév	Mar	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Prix
Outils du manager																	
Manager ses équipes à distance	5-MG-DIST	1			29				28				29			3	550
Manager une équipe à distance à l'international - Adapter son management pour maintenir une cohésion d'équipe	5-MG-MEDI	3			20-22			14-16			5-7			27-29			1650
Manager des managers	5-MG-MAMG	2			28-29				25-26				6-7			1-2	1100
Manager les nouvelles générations	5-MG-MGY	2						7-8						20-21			1100
Manager par l'intelligence émotionnelle	5-MG-MIE	2							4-5						2-3		1100
Fidéliser ses collaborateurs	5-MG-FIDE	2				11-12		1-2			8-9				4-5		1100
Motiver et dynamiser ses équipes	5-MG-MOTT	2			19-20				3-4				23-24				1100
Déléguer et responsabiliser ses collaborateurs	5-MG-DELE	2				11-12			6-7					11-12	24-25		1100
Développer son leadership	5-MG-DLEA	2					4-5								18-19		1100
Leadership au féminin	5-MG-LEAD	2			26-27						1-2				15-16		1100
Gérer les personnalités difficiles	5-EP-DIFF	2				15-16				24-25				18-19			1100
Utiliser l'analyse transactionnelle pour un management efficient	5-MG-ANAT	2							10-11				6-7		8-9		1100
Communiquer efficacement à l'oral et à l'écrit - Spécial manager	5-MG-CSMA	2					17-18			17-18			27-28		30-1		1100
Réussir le changement	5-MG-CHGT	2				2-3			6-7				15-16			22-23	1100
Prévenir la discrimination au travail	5-MG-DISC	1					12	7					7			16	550
Prévenir le harcèlement dans ses pratiques managériales	5-MG-HARC	2					8-9			17-18			20-21			15-16	1100
Prévenir les risques psychosociaux (RPS)	5-SP-PRPS	2					4-5		20-21				20-21				1100
Les fonctions du manager																	
Nouveau manager - Réussir sa prise de fonction	5-MG-DEBU	1				1			3		9			4			550
Management d'équipe - Niveau 1	5-MG-FOND	3				3-5			10-12				8-10		15-17		1650
Management d'équipe - Niveau 2	5-MG-PERF	2					1-2			10-11				4-5		13-14	1100
Management de projet	5-MG-GERP	3				8-10				2-4				13-15		15-17	1650
Management transversal	5-MG-TRAN	3				15-17				7-9					8-10		1650
Management des ventes / Performance commerciale																	
Manager et booster son équipe commerciale	5-CL-MGCL	3			18-20			26-28		16-18						1-3	1650
Réussir ses réunions commerciales	5-MG-REUN	2				1-2			17-18				23-24			15-16	1100

EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE ET PERSONNELLE	Réf	Durée	Certif	Cpf	Janv	Fév	Mar	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Prix
Développer assertivité et confiance en soi	5-EP-ASSE	3				1-3	31-2			2-4	5-7		29-1			13-15	1650
Prévenir et gérer le stress	5-EP-STRE	2				1-2		22-23		7-8	1-2		2-3		4-5		1100
Développer une attitude positive en entreprise	5-EP-POSI	2						8-9		24-25					18-19		1100
Mind Mapping ou carte mentale	5-EP-MIND	2						8-9							15-16		1100
Booster sa mémoire	5-EP-MEMO	2					8-9			17-18				11-12			1100
Booster sa créativité	5-EP-CREA	2					11-12			24-25			30-1				1100
Valoriser son image	5-EP-IMAG	2			7-8					3-4			30-1				1100
Préparer sa retraite	5-EP-RETR	3			25-27		31-2				5-7				17-19		1650
Résoudre les conflits avec succès	5-EP-CONF	2			25-26				10-11		5-6		30-1			6-7	1100
Développer sa capacité d'adaptation	5-EP-ADAPT	2				11-12					1-2				4-5		1100
Gérer efficacement son temps et son organisation	5-EP-TEMP	3			27-29			6-8		30-2				4-6		1-3	1650
Gérer son organisation en télétravail	5-EP-TLT	2			18-19			12-13					6-7		4-5		1100
Optimiser sa messagerie	5-EP-MESS	1			14			20		11			3		22		550
Optimiser sa frappe clavier	5-EP-CLAV	3			27-29			28-30				25-27				1-3	1650
Classer utile, rapide et efficace	5-EP-CLAS	2			7-8		25-26			17-18			6-7		25-26		1100
Efficacité au téléphone																	
Vendre et négocier par téléphone	5-CL-VTEL	2			14-15			8-9					13-14				1100
Mieux prospecter par téléphone - La prise de rendez-vous	5-CL-PRRV	2				1-2				17-18					15-16		1100

COMMUNICATION	Réf	Durée	Certif	Cpf	Janv	Fév	Mar	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Prix
Communication écrite																	
Adopter un style d'écriture journalistique	5-CO-JOUR	2					25-26			14-15							1100
Lire vite et retenir l'essentiel	5-CO-LECT	2							25-26					7-8			1100
Prendre des notes et rédiger un compte rendu	5-CO-PNCR	2				8-9		15-16		7-8				7-8		13-14	1100
Rédiger des écrits professionnels efficaces	5-CO-ECRI	3				1-3			25-27					6-8			1650
Rédiger pour le web	5-CO-WEB	2					1-2			21-22					15-16		1100
Réussir sa campagne e-mailing	5-CL-MAIL	1			7			2					21				550
Réussir sa présentation PowerPoint	5-CO-APPT	2	✓		21-22		22-23	6-7			5-6		30-1		15-16		1100
Se préparer efficacement aux concours	5-CO-CONC	2					22-23			21-22				7-8			1100
Communication orale																	
Améliorer sa communication - Les fondamentaux	5-CO-COIN	2			7-8					28-29				4-5			1100
Développer sa capacité de synthèse à l'oral et à l'écrit	5-CO-SYNT	3			13-15			6-8		23-25			22-24		24-26		1650
Gestion de l'agressivité et des personnalités difficiles en accueil physique et/ou téléphonique	5-CO-GAPD	2				18-19			27-28					11-12			1100
Initiation à la Communication Non Violente (CNV) - Cours de 3 modules sur 1 an	5-CO-CNV	6			25-26			8-9		24-25							3300
Mieux gérer sa communication interpersonnelle avec les outils de l'analyse transactionnelle	5-CO-IATR	3			27-29			14-16			5-7		27-29		24-26		1650
Prise de parole en public - Prendre la parole devant un auditoire	5-CO-PUB1	2			18-19		8-9				1-2			4-5	18-19		1100
Perfectionner sa prise de parole en public	5-CO-PUB2	2						26-27		3-4				14-15		2-3	1100
Professionaliser l'accueil physique et téléphonique	5-CO-ACTE	2			18-19				17-18		8-9			25-26			1100
Marketing et nouveaux outils de communication																	
Créer et animer un blog efficace	5-NO-BLOG	2			11-12		8-9			3-4					15-16		1100
Développer et animer son réseau professionnel	5-NO-RESP	2			25-26		25-26		3-4				13-14		18-19		1100
Emailing - Créer ses newsletters en HTML	5-NO-NLHTML	2			28-29		29-30				1-2			4-5			1100
Gérer sa e-réputation professionnelle	5-NO-REPUT	2					15-16			14-15			15-16			13-14	1100
Gérer une communauté - Webmastering et Community Management	5-NO-COMA	2					15-16			10-11			30-1				1100
La communication et l'impact du storytelling	5-NO-STOR	2				1-2		29-30			5-6				2-3		1100
La veille via internet	5-CL-TECH	2	✓		13-14			7-8			5-6			4-5			1100
Marketing - Les fondamentaux	5-CL-CLEMA	3				1-3			10-12				1-3				1650

COMMUNICATION	Réf	Durée	Certif	Cpf	Janv	Fév	Mar	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Prix
Marketing opérationnel	5-CL-MAOP	2				22-23				1-2			13-14				1100
Mettre en place une campagne AdWords	5-NO-ADWD	1			20	16				7					8		550
Rédiger des emails efficacement	5-CO-MAIL	1				19				21				25			550
Référencement de site web	2-IN-REFE	2				16-17		19-20		24-25		26-27		11-12		13-14	1100
Réussir le buzz et la gestion de crise	5-NO-BUZZ	1					17			15			20			17	550
Savoir utiliser les réseaux sociaux pour développer sa clientèle	5-NO-WEB2	1			4		4			3				11			550
Smartphone, tablette et géolocalisation	5-NO-GEOL	1						8					13				550
Utiliser efficacement votre Smartphone ou votre tablette PC	5-NO-SMAR	1				8		16						11			550
Utiliser Google Analytics	5-NO-TICS	1			5	1			28				20		17		550
Web Marketing	5-NO-EMARK	2					1-2	15-16		7-8	22-23		13-14	21-22		6-7	1100

NÉGOCIATION / VENTE / MÉTHODOLOGIE	Réf	Durée	Certif	Cpf	Janv	Fév	Mar	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Prix
Négociation / Vente / Méthodologie / Organisation commerciale																	
Maîtriser les techniques de vente - Les fondamentaux	5-CL-FOND	2			4-5		8-9		25-26		1-2			4-5			1100
Se perfectionner aux techniques de vente	5-CL-PTDV	2			25-26			26-27					6-7			6-7	1100
Préparer et mener ses entretiens de vente	5-CL-VENT	2					4-5			3-4				25-26			1100
Développer son efficacité commerciale avec les grands comptes	5-CL-VEGC	3					4-6						7-17				1650
Négocier avec les services achats	5-CL-VDJF	2			7-8				17-18					7-8			1100
Construire et tester son argumentaire commercial	5-CL-CTPC	1				1								15			550
Négocier pour convaincre	5-CL-NEGO	2				11-12		6-7							4-5		1100
L'assistante commerciale, au cœur de la performance commerciale	5-CL-ACPC	2				18-19				14-15					25-26		1100
Téléprospection, fidélisation et relance client	5-CL-TFRE	2						22-23					23-24				1100
Sensibilisation commerciale pour non commerciaux	5-CL-TCNC	2				18-19			17-18						15-16		1100
Négocier ses achats	5-CL-ACHA	2					22-23				15-16			28-29			1100
Répondre aux appels d'offres : dématérialisation de la réponse	5-CL-APOF	2				4-5				3-4					15-16		1100
Réussir ses ventes par le e-commerce	5-CL-ECOM	2			25-26					17-18				14-15			1100
Réussir son CRM - Gérer efficacement sa relation client	5-CL-CRM	2						6-7					9-10		25-26		1100