

	Codes	LISTE DES FORMATIONS vente, Management, Efficacité et Ressources Humaines, Formateurs et coachs	Communication,	Formats		
		<b>COMMUNICATION</b>		<b>INTER</b>	<b>INDIV</b>	<b>INTRA</b>
	C10	Formation Communication, Module 1 - la communication influente et constructive			X	X
	C11	Formation Communication, Module 2 - Conduire les entretiens de soutien et de coaching			X	X
	C12	Formation Communication, Module 3 Les outils PNL de la gestion des Conflits			X	X
	C4	L’Affirmation de soi, Assertivité			X	X
	C8	L’Ennéagramme, faites progresser la qualité de vos relations au travail		X	X	X
	C9	Potentiel relationnel avec le MTBI		X	X	X
		<b>VENTE ET NEGOCIATION</b>		<b>INTER</b>	<b>INDIV</b>	<b>INTRA</b>
	N1K	Apprendre à négocier et à vendre			X	X
	N2K	Vendre et négocier avec les outils de la PNL			X	X
	N3K	Développer un état d’esprit commercial			X	X
	N4K	Négocier avec des interlocuteurs difficiles			X	X
		<b>MANAGEMENT</b>		<b>INTER</b>	<b>INDIV</b>	<b>INTRA</b>
	M2	Manager son équipe : Le manager Leader : Diriger et impliquer l’équipe (2 jours)			X	X
	M5	Manager son équipe: Le Manager Animateur : Conduire des réunions et dynamiser son équipe (2 jours)			X	X
	M3	Manager son équipe : Devenir un manager communicant et soutenant ,avec suivi MBTI (2 jours)			X	X
cycle	MAN 6	Parcours management 6 jours				X
	M1K	Les bases du Management			X	
	M2K	Les essentiels du management (Middle management )			X	
	M3K	Management pour managers expérimentés			X	
	M4K	La communication managériale pour cadrer, mobiliser, évaluer, progresser			X	
	M5K	Conduire efficacement des réunions			X	
	M6	Managers, réussissez vos entretiens d’évaluation			X	
	M7	La conduite et l’accompagnement du changement			X	
	M8	Dynamisez la cohésion de votre équipe			X	
	M9	Devenir Manager Coach			X	
	M11	Manager votre équipe Projet (relationnel)			X	
		<b>EFFICACITE PERSONNELLE</b>		<b>INTER</b>	<b>INDIV</b>	<b>INTRA</b>
	E3	Outils gestion temps dans la fonction d’encadrement			X	X
	E6	Reussissez vos interventions en public			X	X
	E2	Apprenez à mieux faire face à la pression et au stress dans la fonction d’encadrement			X	X
	E1	Apprenez à mieux gérer le stress pour collaborateurs non encadrants			X	X
	E4	la gestion du temps et des priorités pour collaborateurs non encadrants			X	X
		<b>RESSOURCES HUMAINES - FORMATEURS - COACHS</b>		<b>INTER</b>	<b>INDIV</b>	<b>INTRA</b>
	CP5	Se former à la technique du codeveloppement				X
	F1	Animez des formations dynamiques et vivantes		X	X	X
	F2	Concevez des formations efficaces		X	X	X
	F5	Intégrer et basiques règlementation FPC		X	X	
cycle	For	PARCOURS Formation de formateur, 9 jours		X		
	F4	Coacher en Interne			X	X
	PALO ALTO	Formation à l’accompagnement avec le Modèle systémique de PALO-ALTO, 10 jours		X		X
	C8	L’Ennéagramme, faites progresser la qualité de vos relations au travail, 3 jours		X	X	X
	C9	Valorisez votre potentiel avec le MBTI, 1 jour		X	X	X
	C11	Conduire l’entretien d’évaluation			X	X

