



LIEUX : **NORD - OUEST**


Formateurs	Durée	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet
------------	-------	---------	---------	------	-------	-----	------	---------

NOUVEAUTÉS 

QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL

Piloter une démarche de QVT en entreprise		Adèle BEGUE	2					13 + 14
Cultiver la béatitude au travail		Nathalia VAUSSIER	2					17 + 28


BILAN DE COMPÉTENCES

Bilan de compétences		Lynda HOARAU	4h			30	26	31
----------------------	---	--------------	----	--	--	----	----	----

FORMATION DE FORMATEURS





Formation de formateurs : Perfectionner son animation avec les outils digitaux		Marie FISHER	1		nous consulter			
--	---	--------------	---	--	----------------	--	--	--

GESTION DES IMPAYÉS

Gérer les impayés et le recouvrement		Isabelle DELCAMBRE	1		nous consulter			
--------------------------------------	---	--------------------	---	--	----------------	--	--	--

MANAGEMENT

LES TECHNIQUES MANAGÉRIALES

Management Chef d'équipe : Manager une équipe de techniciens		Formateurs	2			22 + 23		12 + 13	
Management Acte 1 : Prendre la dimension du poste de manager		Formateurs	2		14 + 15	28 + 29	27 + 28	23 + 24	14 + 17
Management Acte 2 : Maîtriser la fonction de manager		Formateurs	2		16 + 17		11 + 12		22 + 23
Management Acte 3 : Concilier performance et bienveillance		Formateurs	2						9 + 10
Management en transversal : Animer une équipe		Formateurs	2		nous consulter				
Pratiquer le feed back positif		ERYS				29	8		
Réussir dans son rôle de manager (Coaching + E-learning)		ERYS							
Développer son expertise managériale (Co-développement + E-learning)		ERYS							
Manager à distance		ERYS			3+4+9+10+11		12+13+15+19+20		21+22+24+28+29
La démarche de gestion de projet		Jérémie Hoarau	3						5 + 6 + 7







MANAGEMENT ET RESSOURCES HUMAINES

Exercer la fonction de tuteur		Lynda HOARAU	2						
L'entretien professionnel approfondi : Enjeux et mise en œuvre			1			nous consulter			
L'entretien annuel d'évaluation		Lynda HOARAU	1						

FORMATION DE FORMATEUR

Formation de formateur : Conception pédagogique et animation en salle		Lynda HOARAU	3				25 + 27 + 28		
Formation de formateur : Se perfectionner avec les animations ludo-pédagogiques		Lynda HOARAU	2		nous consulter				

COMMUNICATION & DEVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

SCOTWORK : Techniques de négociations avancées niv. 1		Hervé LEGUERNIC & Julien LESC	3			28+29+30			4+5+6
La gestion du temps et des priorités		Formateurs	2		21 + 22			16 + 17	14 + 17
Gérer les conflits avec les techniques théâtrales		Aurélié ADAM	2				4 + 5		
Prévenir et gérer le stress		Manuela LABARUSSIAS	2		14+15				20+21
Conduite de réunion avec les outils digitaux		Nathalia VAUSSIER	1		nous consulter				
Prendre la parole en public avec les techniques théâtrales		Formateurs	2			28 + 29			6+7
Gestion des conflits		ERYS		31	1+4+7+8	31	1+4+8+11		
Gérer son temps et ses priorités		ERYS		20+24+25+26+27		17+18+21+22+24			20+21+22+23+24
Gérer son stress		ERYS		21+24+26+31	1	14+17+13+24		19+20+24+26+27	
Travailler à distance		ERYS			3+4+9+10+11		12+13+15+19+20		21+22+24+28+29
Se faire confiance		ERYS				nous consulter			

LIEUX : NORD - OUEST	Formateurs	Durée		Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet
-----------------------------	------------	-------	--	---------	------	-------	-----	------	---------

PROCESS COM : COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

Process Com® niveau 1 Professionnaliser sa communication	Pascal COLAS	2		24 + 25		11+12		14 + 15	
Process Com® niveau 2 Développer son assertivité et gérer les conflits	Pascal COLAS	2			28 + 29		5 + 6		
Process Com® niveau 3 Pratique et perfectionnement	Pascal COLAS	2		nous consulter					

COMMERCIAUX & RELATION CLIENT


Vendre et fidéliser en B TO C : Clients particuliers, vente en retail	Hervé Le Guernic	2		nous consulter					
Vendre et fidéliser en B TO B (niveau1) : Développer la relation client	Hervé Le Guernic	2				14 + 15 (niveau1)			
Vendre et fidéliser en B to B (niveau2) : Booster les ventes	Hervé Le Guernic	2	}	nous consulter					
Développer un accueil de qualité	Hervé Le Guernic	1							

RESSOURCES HUMAINES

ACTUALITES RH

Les rendez-vous de l'actualité sociale 2022	Fabio Ferrara	1		21					
				22					
L'essentiel de l'actualité paye 2022	Isabelle EPIVENT	1			9				
					11				
Actualisation du cadre juridique de la formation 2022	Fabio FERRARA	1				4			

DEVELOPPEMENT RH

Le référent harcèlement sexuel		1							
Concevoir et mettre en œuvre un plan de développement des compétences	Lynda HOARAU	2	}	nous consulter					
Garantir le retour sur investissement en formation professionnelle	Lynda HOARAU	1							
Recruter sans discriminer	Alain DULUCQ	1							
Mener un entretien de recrutement 	ERYS			20+24+28	01+02	14+15+17+23+24		19+20+24+26+27	

LES MEMBRES ELUS DU CSE et CSSCT

Formation des membres élus du CSE, de la Commission Santé, Sécurité et Conditions de Travail (CSSCT) 3 JOURS : Entreprise de moins de 300 salariés - Agrément préfectoral par arrêté n°804 du 7 juin 2012.	Fabio Ferrara	3			28 + 29 + 30				
Formation des membres élus du CSE, de la Commission Santé, Sécurité et Conditions de Travail (CSSCT) 5 JOURS : Entreprise de moins de 300 salariés - Agrément préfectoral par arrêté n°804 du 7 juin 2012.	Florian LEFEVRE	5				25 + 26 + 27 + 28 + 29			
CSE : Le référent harcèlement sexuel	Fabio Ferrara	1				11			
Présider et animer le CSE	Fabio Ferrara	1	}	nous consulter					
Trésorier du CSE	Florian LEFEVRE	1							
Secrétaire du CSE	Florian LEFEVRE	1							



LIEUX : NORD - OUEST		Formateurs	Durée en jours	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
-----------------------------	--	------------	----------------	------	-----------	---------	----------	----------

NOUVEAUTÉS 



QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL

Piloter une démarche de QVT en entreprise		Nathalia VAUSSIER	2	} nous consulter				
Cultiver la béatitude au travail		Nathalia VAUSSIER	2					


BILAN DE COMPÉTENCES

Bilan de compétences	 DISTANCIEL		Lynda HOARAU	nous consulter				
----------------------	--	---	--------------	----------------	--	--	--	--

FORMATION DE FORMATEURS





FORMATION DE FORMATEURS : Perfectionner son animation avec les outils digitaux		Marie FISHER	1					
---	---	--------------	---	--	--	--	--	---

GESTION DES IMPAYÉS

Gérer les impayés et le recouvrement		Isabelle DELCAMBRE	1	nous consulter				
--------------------------------------	---	--------------------	---	----------------	--	--	--	--

MANAGEMENT

LES TECHNIQUES MANAGERIALES

Management Chef d'équipe : Manager une équipe de techniciens		Formateurs	2	29 + 30				7 + 8	
Management Acte 1 : Prendre la dimension du poste de manager		Formateurs	2	22 + 23	26 + 27	27 + 28	15 + 16	12 + 13	
Management Acte 2 : Maîtriser la fonction de manager		Formateurs	2	30 + 31		11 + 12	24 + 25		
Management Acte 3 : Concilier performance et bienveillance		Formateurs	2						8 + 9
Management en transversal : Animer une équipe		Manuela LABARUSSIAS	2			6 + 7			
Management des générations YZ		Formateurs	2		22 + 23				
Pratiquer le feed back positif	 DISTANCIEL	ERYS				10+17			
Réussir dans son rôle de manager (Coaching + E-learning)	 DISTANCIEL	ERYS		} programmation en cours					
Développer son agilité managériale (Co-développement + E-learning)	 DISTANCIEL	ERYS							
Manager à distance	 DISTANCIEL	ERYS				23+26+27+28+29		17+18+21+22+25	
La démarche de gestion de projet		Jérémie Hoarau	3	nous consulter					





MANAGEMENT ET RESSOURCES HUMAINES

Exercer la fonction de tuteur		Manuela LABARUSSIAS	2	} nous consulter				
L'entretien professionnel approfondi : Enjeux et mise en œuvre		Lynda HOARAU	1					
L'entretien annuel d'évaluation		Lynda HOARAU	1					

FORMATION DE FORMATEUR

Formation de formateur : Conception pédagogique et animation en salle		Lynda HOARAU	3		12 + 13 + 14			
Formation de formateur : Se perfectionner avec les animations ludo-pédagogiques		Lynda HOARAU	2					5 + 13

COMMUNICATION & DEVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

SCOTWORK : Techniques de négociations avancées	PRÉMIUM	Herve LEGUERNIC Julien LESC	3				14 + 15 + 16	
SCOTWORK : Techniques de négociations avancées 2	PRÉMIUM	Herve LEGUERNIC Julien LESC	2					4 + 7
La gestion du temps et des priorités		Formateurs	2		29 + 30		28 + 29	
Gérer les conflits avec les techniques théâtrales		Aurélie ADAM	2			3 + 4		
Prévenir et gérer le stress		Manuela LABARUSSIAS	2					
Conduite de réunion avec les outils digitaux		Nathalia VAUSSIER	1		20			
Prendre la parole en public avec les techniques théâtrales		Eddy GRONDIN	1		29 + 30			
Gestion des conflits	 DISTANCIEL	ERYS			23+16+17+28+29			
Gérer son temps et ses priorités	 DISTANCIEL	ERYS				3+4+5+6+7		8+9+12+13+15
Gérer son stress	 DISTANCIEL	ERYS				11+12+14+19+20		7+8+12+14+15
Travailler à distance	 DISTANCIEL	ERYS				17+18+19+20+21	21+22+23+24+25	

LIEUX : NORD - OUEST	Formateurs	Durée en jours	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
-----------------------------	------------	----------------	------	-----------	---------	----------	----------

PROCESS COM : COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

Process Com® niveau 1 Professionaliser sa communication	Pascal COLAS	2		15 + 16	27 + 28	22 + 23	
Process Com® niveau 2 Développer son assertivité et gérer les conflits	Pascal COLAS	2	30 + 31		25+26		1 + 2
Process Com® niveau 3 Pratique et perfectionnement	Pascal COLAS	2					8 + 9

COMMERCIAUX & RELATION CLIENT



Vendre et fidéliser en B TO C : Clients particuliers, vente en détail	Hervé Le Guernic	2	} nous consulter				
Vendre et fidéliser en B TO B (niveau1) : Développer la relation client	Hervé Le Guernic	2					
Vendre et fidéliser en B to B (niveau2) : Booster les ventes	Hervé Le Guernic	2		7 + 8			
Développer un accueil de qualité	Hervé Le Guernic	1	nous consulter				

RESSOURCES HUMAINES

ACTUALITES RH

Les rendez-vous de l'actualité sociale 2022	Fabio FERRARA	1			4 = NORD 5 = OUEST		
L'essentiel de l'actualité paye 2022	Isabelle EPIVENT	1			13 14		
Actualisation du cadre juridique de la formation	Fabio FERRARA & Lynda HOARAU	1			11		

DEVELOPPEMENT RH

Concevoir et mettre en œuvre un plan de développement des compétences	Lynda HOARAU	2			24 + 25		
Cultiver la béatitude	Nathalia Vaussier		nous consulter				
Garantir le retour sur investissement en formation professionnelle	Lynda HOARAU	1				21	
Recruter sans discriminer 	ERYS				21+29		
Mener un entretien de recrutement 	ERYS				20+22+26+28+29	14+15+18+22+23	
Recruter sans discriminer	Alain DULUCQ	1	nous consulter				

LES MEMBRES ELUS DU CSE et CSSCT

Formation des membres élus du CSE, de la Commission Santé, Sécurité et Conditions de Travail (CSSCT) 5 JOURS : Entreprise de moins de 300 salariés - Agrément préfectoral par arrêté n°804 du 7 juin 2012.	Fabio Ferrara	5			19 + 20 + 21 + 24 + 25		
CSE : Le référent harcèlement sexuel	Fabio Ferrara	1	} nous consulter				
Présider et animer le CSE	Fabio Ferrara	2					
Présider et animer le CSE	Fabio Ferrara	1					18
Trésorier du CSE	Florian LEFEVRE	1			23		
Secrétaire du CSE	Florian LEFEVRE	1			9		