






LIEUX : NORD - OUEST		NOUVEAU : 		SEMESTRE 1					SEMESTRE 2						
THEMATIQUES		Formateurs	Durée (Jours)	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
COMMUNICATION & DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL															
Gestion du temps et des priorités	Marie FISCHER Alain DULUCQ Manuela LABARUSSIAS	2						6+7					28+29	25+26	
Gestion de conflits avec les techniques théâtrales	Aurélie ADAM	2					3+4					30	1		
Gestion du stress : être acteur de son bien être au travail 	Manuela LABARUSSIAS	2							10+11						
Prendre la parole en public avec les techniques théâtrales	Manuela LABARUSSIAS Aurélie ADAM	2					29+30					9+10			
Préparer sa retraite : Vivre sa retraite comme une opportunité	Claire VASSIAS	1					2								
Mise en perspective professionnelle : Faîtes un bilan de vos compétences	Olivier DAVID	3													
Professionaliser ses écrits 	Magali SOLLIER	2										23 + 24			
Développer son potentiel de performance grâce à la préparation mentale	Géraldine LESCO	2											24+25		
Sens au travail, où te caches-tu ? DISTANCIEL 	Karine KOLB	0,5										30 (Session 1)	14 (Session 1)	18 (Session 2)	2 (Session 2)
COMMUNICATION INTERPERSONNELLE															
Process Com Niveau 1 : Professionaliser sa communication	Pascal COLAS	2		19+20			11+12		13+14		26+27		7+8 Pascal C.	25+26	
Process Com Niveau 2 : Développer son assertivité et gérer les conflits	Pascal COLAS Lynda HOARAU	2				25+26 Pascal C.						23+24 Lynda H.		18+19 Pascal C.	
Process Com Niveau 3 : Pratique et perfectionnement	Pascal COLAS	2													9+10
L'intelligence émotionnelle pour mieux communiquer 	Christelle SANTAMARIA	2							20+21				10+11		
COMMERCIAUX ET RELATION CLIENT															
Technique de vente : Vendre et fidéliser	Julien SAUNIER	2					17+18								
Négocier et conclure en B to B	Philippe LARRAT	2													
NEGOCIATION															
SCOTWORK : Techniques de négociations avancées (Niv. 1)	Hervé LE GUERNIC	3					29+30	2	19+20+21					18+19+20	
SCOTWORK : Techniques de négociations avancées (Niv. 2)	Hervé LE GUERNIC	2												21+22	

