

CATALOGUE DE FORMATION



18

ANNEES
D'EXPERIENCE

2 400

FORMATIONS

5

DÉPARTEMENTS
CONSEIL

20 000

PARTICIPANTS
DÉJÀ FORMÉS

800

RÉFÉRENCES AU MAROC
ET DANS LE MONDE

18 ans | Edito

De Développement
des Compétences et
des Performances

Implanté à Casablanca, le Cabinet Européen de Formation Professionnelle et de Conseil MAROC PERFORMANCE, groupe Innov Maroc, est un acteur engagé du monde du travail et des entreprises au Maroc et pour toute l'Afrique Francophone.

Depuis plus de 15 ans, le cabinet développe des solutions à forte valeur ajoutée pour développer les compétences des collaborateurs des entreprises et pour stimuler leurs projets de croissance et d'amélioration continue.

Avec 2 400 Formations disponibles sur 12 Domaines de Formation et 5 Départements de Conseil, le cabinet répond parfaitement aux besoins de Formation et de Conseil des Administrations, PME et Grands Groupes qui font face à des défis de plus en plus complexes.

Dans un monde connecté, globalisé, accéléré, les entreprises et administrations publiques doivent aujourd'hui se différencier et se doter de l'agilité nécessaire pour faire de leurs ressources un levier de performance et de leurs processus des gisements de croissance.

Pour remédier à cela, le cabinet **MAROC PERFORMANCE** se caractérise par :

- une approche sur mesure et une expertise incontestée dans le domaine du Conseil et de l'Accompagnement avec 5 Départements de Conseil
- une offre de formations la plus étoffée du marché africain avec plus de 2 400 Formations professionnelles réparties sur 12 Domaines de Formation (Achats-Logistique, Assistanat-Accueil-Anglais, Bureautique-GED-CAO/PAO, Communication-Formation, Développement Personnel, Droit, Finance, Management-Risk-Leadership, Marketing-Commercial, QHSE-Lean-Audit, Ressources Humaines, Secteur Public)
- une confiance forte de nos clients aussi bien au Maroc, France, Belgique, Suisse ainsi que sur toute l'Afrique francophone (800 Références sur 20 pays)

Nos interventions Formation/Conseil/Accompagnement avec une mobilité nationale et internationale procurent dès le départ une valeur ajoutée différenciatrice, inscrivant les projets de nos clients dans une démarche unique de progrès : l'image positive de votre entreprise est renforcée en interne et en externe.

Aux uns et aux autres, nous nous sommes donnés pour vocation de vous aider à gagner le pari de l'avenir !



Directeur Général MAROC PERFORMANCE
(Groupe Innov Maroc)

SOMMAIRE GENERAL

Maroc Performance en 10 Points	06	Convention Grands Comptes	09
Index des Formations par Domaine	07	Références	10
Notre Approche de la Formation	08	Contact	12

ACHAT ET LOGISTIQUE

13

Achat	14
Logistique	17
Supply Chain	18
Entrepôt, Transport et Distribution	19
Logistique Internationale, Transit et Douane	20

ASSISTANAT, ACCUEIL ET ANGLAIS

21

Assistanat	22
Accueil Physique et Téléphonique	24
Anglais des Affaires	25

BUREAUTIQUE, GED, PAO/CAO ET OUTILS COLLABORATIFS

26

Environnements Informatiques (Windows, Mac, Linux)	27
Office (Word, Excel, PPT, Access, Outlook, Visio, Onenote) et Open office	28
Outils Collaboratifs (Microsoft/Google)	30
PAO (Adobe, Corel, Publisher, Quark Xpress, Final Cut)	32
Conception 3D et CAO (Archicad, Autodesk, Autocad, Zwcad, Catia, Rhino, Solidworks, SolidEdge, Open GL)	33
Gestion Electronique des Données, Stockage et Archivage	35

COMMUNICATION ET FORMATION

36

Communication Interne et Externe	37
Formation Professionnelle (Cycle Métiers de la Formation, Digital Learning, Plan de Formation)	40

DEVELOPPEMENT PERSONNEL

42

Développement de Votre Potentiel	43
Prise de Contact, Ecoute, Convaincre et Communication Efficace	44
Gestion du Temps, Gestion Des Emotions, Gestion du Stress et Des Conflits	45
Leadership, Impact Personnel et Adaptation au Changement	46
Efficacité Professionnelle et Parcours Professionnel	47
Conduite de Réunion et Prise de Parole en Public	47
Communication Téléphonique, Ecrits Professionnels et Synthèse Ecrite et Orale	48
Motivation Equipe, Cohésion Equipe et Relations Interpersonnelles	48
Travail a Distance et Collaborations Interculturelles	49

DROIT DU TRAVAIL ET DES AFFAIRES

50

Cycles Complets	51
Droit du Travail, Droit Social et Risques Santé/Psychosociaux	52
Droit Commercial, Droit des Sociétés/Affaires et Recouvrement	54
Droit des Contrats, Compliance, Responsabilité et Contentieux	55

FINANCE ET COMPTABILITE

57

Finance, Budget et Trésorerie	58
Comptabilité , Contrôle/Consolidation des Comptes, lfrs et Logiciels	60
Contrôle de Gestion	62
Fiscalité et Audit/Contrôle Fiscal	63
Credit Management, Recouvrement, Evaluation Entreprise et Risques à l'International	64
Assurance	64
Banque	65

MANAGEMENT, LEADERSHIP, GESTION DES RISQUES ET GESTION DE PROJET

66

Management Stratégique (Cycles, Management Stratégique, Conduite du Changement, Risk Management)	67
Leadership, Développement du Manager et Coaching	69
Management d'Equipes (Prise de Fonction, Rôles, Postures, Gestion d'Equipe, Motivation, Organisation)	71
Management de Projet (Management Transversal, Gestion de Projets, Chef de Projet)	74

MARKETING ET COMMERCIAL

77

Cycles Métiers Marketing, Etudes Marketing, Marketing Stratégique et Stratégie de Marque	78
Marketing Opérationnel, Marketing Direct et Trade Marketing/Merchandising	80
Webmarketing, Marketing Digital, Réseaux Sociaux et Référencement	81
Mobile Marketing, Tablettes et E-Commerce	82
Cycles Métiers Commerciaux et Stratégie Commerciale	83
Management Equipe Commerciale, Orientation Client et Relation Client	84
Prospection Terrain/Téléphonique, Techniques de Vente et Négociation Commerciale	86
Centres d'Appel	88
Commerce à l'International	89

QHSE ET AUDIT

90

Management de la Qualité (Cycle Métiers Qualité, Management Qualité, Processus, Méthodes, Normes et Audit) ..	91
Lean Management, Lean Six Sigma et Amélioration Continue	94
Hygiène, RSE, Qualité de Vie au Travail et Développement Durable	95
Sécurité, Risques Professionnels, QSE, ATEX et Marchandises Dangereuses	96
Environnement (Cycles Métiers, Management Environnemental, Réglementation)	98

RESSOURCES HUMAINES

99

Cycles Métiers RH et Management des Ressources Humaines	100
Gestion Administrative du Personnel, Aspects Juridiques de la Fonction RH et Risques Psychosociaux	101
Formation Professionnelle, GPEC et Knowledge Management	102
Recrutement et Evaluation des Performances	103
Paie, Politique de Rémunération et Contrôle de Gestion Sociale	104

SECTEUR PUBLIC

105

Management Public et Transformation du Secteur Public	106
Achats Publics et Marchés Publics	106
Finances et Comptabilité Publiques	108
Ressources Humaines et Formation dans le Secteur Public	108

MAROC PERFORMANCE EN 10 POINTS

- 1 Cabinet Européen de Formation, de Conseil et Coaching intervenant sur 20 pays (Maroc, Mauritanie, Mali, Sénégal, Côte d'Ivoire, Togo, Cameroun, Gabon, Congo, République Démocratique du Congo, Bénin, Burkina Faso, Madagascar, Cap Vert, Mali, Niger, Guinée, Belgique, Suisse et France)
- 2 Formateurs et Consultants experts dans leur domaine, pédagogues et qualifiés en tant que Formateur, Consultant Expert ou Formateur de Formateurs
- 3 2 400 Thématiques de Formations sur 12 Domaines de Formation et 5 Départements de Conseil à votre disposition
- 4 250 séminaires de formation organisés chaque année
- 5 Méthodes Pédagogiques Innovantes : interrogative, active, interactive et simulation sous forme de "serious games"
- 6 20 000 cadres et employés déjà formés sur le Maroc, l'Afrique Francophone et France, Suisse et Belgique
- 7 40 actions Conseil, Ingénierie de Formation, Accompagnement et Assistance Technique réalisées chaque année
- 8 Plus de 800 clients fidèles depuis 2007 sur le Maroc, l'Afrique Francophone et France, Suisse et Belgique
- 9 Un Taux de Satisfaction des Participants et des Directions d'Entreprises dépassant les 90 % annuels chaque année
- 10 1 cellule de Veille active pour réaliser la mise à Jour 2 fois par an des besoins de formations et de conseil en adéquation avec les besoins du marché

INDEX DES FORMATIONS PAR DOMAINE

**Achats
et Logistique**



**Assistanat,
Accueil et Anglais**



**Bureautique
GED et PAO/CAO**



**Communication
et Formation**



**Développement
Personnel**



**Droit du Travail
et des Affaires**



**Finance
et Comptabilité**



**Management
Risk & Leadership**



**Marketing
et Commercial**



**QHSE, Lean
et Audit**



**Ressources
Humaines**



**Secteur
Public**



NOTRE APPROCHE DE LA FORMATION

Etape 1

CONCEPTION DES MODULES DE FORMATION

- Validation des objectifs opérationnels
- Elaboration et validation des objectifs pédagogiques
- Elaboration et validation du synopsis de formation
- Conception des contenus, outils et supports de formation

Etape 2

ANIMATION DES FORMATIONS

- Méthodes Expositives
- Méthodes Démonstratives
- Méthodes Interrogatives
- Méthodes Actives

Etape 3

EVALUATION DES ACTIONS DE FORMATION

- Evaluation de satisfaction ou évaluation « à chaud »
- Evaluation des acquis en situation de travail ou évaluation « à froid »
- Entretiens personnalisés avec les participants
- Exploitation de questionnaires post-formation

DEMANDE DE CONVENTION GRANDS COMPTES

A COMMUNIQUER :

- soit par courrier : INNOV MAROC 39 rue Vouziers, Bvd Emile Zola, Casablanca
- soit par email : convention@innov-maroc.com

VOS AVANTAGES

- Jusqu'à 30 % de réduction sur le tarif normal
- Un responsable du cabinet dédié à votre entreprise

ENTREPRISE OU ORGANISME :

Entreprise ou Organisme : Année de Création : Effectif :

Adresse : Code Postal : Ville :

Nom Responsable RH : Tel Responsable RH : Email Responsable RH :

Nom Responsable Financier : Tel Responsable Financier : Email Responsable Financier :

OUI, je veux recevoir une Convention Grands Comptes afin de faire bénéficier à mon entreprise
jusqu'à 30 % de réduction pour mon Plan de Formation

Pour bénéficier de la Convention Grands Comptes, je m'engage à commander sur l'année :

- ☐ Un minimum de 5 Formations Intra (j'obtiens ainsi une réduction de 10% pour toutes les formations)
- ☐ Un minimum de 10 Formations Intra (j'obtiens ainsi une réduction de 20% pour toutes les formations)
- ☐ Un minimum de 20 Formations Intra (j'obtiens ainsi une réduction de 30% pour toutes les formations)

SIGNATURE & CACHET DE L'ENTREPRISE

Document à imprimer et retourner cacheté et signé :

- soit par courrier
- soit par email : convention@innov-maroc.com



QUELQUES REFERENCES

ADMINISTRATIONS ET OFFICES NATIONAUX



ASSURANCES ET CREDIT BANCAIRE



AUTOMOBILE



BANQUES ET GROUPES D'INVESTISSEMENT



ENERGIE



IMMOBILIER



QUELQUES REFERENCES

INDUSTRIE



INFORMATIQUE ET TELECOMMUNICATION



GRANDE CONSOMMATION



LABORATOIRES PHARMACEUTIQUES



SERVICES



TRANSPORT ET LOGISTIQUE



CONTACT

12

CONTACT

Maroc Performance

(Groupe INNOV MAROC)



Tél : +212 (0) 522 24 72 10



Fax : +212 (0) 522 24 72 12



Email : contact@maroc-performance.com



www.maroc-performance.com



39 rue Vouziers, Angle Bd Emile Zola - Casablanca



ACHAT ET LOGISTIQUE



13

ACHAT ET LOGISTIQUE

ACHAT

MANAGEMENT ACHAT

Cycle Responsable Achat (10 jours)	Tableaux de Bord Achats et Indicateurs (2 jours)
Management Opérationnel des Achats (2 jours)	Système d'Information Achats (2 jours)
Stratégie Achat (2 jours)	Meilleures Pratiques Achats (2 jours)
Diagnostic Stratégique d'un Service Achats (2 jours)	Piloter la Performance Achats (2 jours)
Audit Achat (2 jours)	Amélioration de la Performance Achats (2 jours)
Maîtrise du Processus Achats (2 jours)	Veille Marché et Intelligence Achat (2 jours)
Risques liés aux Achats (2 jours)	Marketing Achats : cartographie et priorisation (2 jours)
Techniques Achats pour Managers (5 jours)	Achats et Développement Durable (2 jours)
Tableaux de Bord Achats et Gestion des Priorités (2 jours)	Vos Achats grâce à Internet et aux e-outils (3 jours)

ACHAT AU QUOTIDIEN

Cycle Formation Acheteurs (8 jours)	Assistant Achat (2 jours)
Achats pour Non-Acheteurs (2 jours)	Pratique de la Fonction Achat (2 jours)
Achats (niveau 1) (2 jours)	Achat en Mode Projet (2 jours)
Achats (niveau 2) (2 jours)	Cahier des Charges Fonctionnel (2 jours)
Outils et Méthodes de l'Acheteur (2 jours)	Limiter les Risques Achats en Période de Crise (2 jours)
Importation et Achat International (2 jours)	Le Digital au Service des Achats (2 jours)

BUDGETISATION ACHATS ET GESTION DES COÛTS

Gestion et Planification Budgétaire des Achats (2 jours)	Acheteurs Confirmés : réduction des coûts (2 jours)
Cost Killer Achats (2 jours)	Analyse des Achats grâce aux Coûts Complètes (2 jours)
Méthodes pour Réduire les Coûts Achats (2 jours)	

NÉGOCIATION D'ACHAT

Cycle Négociation Achats (5 jours)	Négociation Achats et Techniques Approvisionnement (2 jours)
Négociation Achat (niveau 1) (2 jours)	Négociation Interculturelle en Achats (2 jours)
Négociation Achat (niveau 2) (3 jours)	Résister aux Pièges de la Négociation (2 jours)
Négociation Stratégique (3 jours)	Négociation Achat Difficiles (2 jours)
Négociation Achat avec Analyse de la Valeur (2 jours)	Négociation à Distance (2 jours)

RELATION FOURNISSEUR

Gestion Relation Fournisseur (2 jours)	Sourcing et Evaluation des Fournisseurs (3 jours)
Améliorer la Qualité Fournisseurs et Sous-traitants (2 jours)	Analyse et Gestion du Risque Fournisseur (2 jours)
Optimisation Relation Prescripteur Acheteur (2 jours)	Performances et Risques Fournisseurs (3 jours)
Evaluation des Fournisseurs (2 jours)	Audit Fournisseur (2 jours)
Travailler avec le Département Achat (2 jours)	

CONTRATS ACHATS

L'Approche Juridique des Achats (2 jours)	Droit des Contrats et Aspects Juridiques des Achats (2 jours)
Contrats d'Achats : négociation, identification des risques (3 jours)	Aspects Juridiques et Risques des Achats Internationaux (2 jours)
Contrats d'Achats : mesurer et neutraliser les risques (3 jours)	Piloter des Contrats de Prestations de Services (2 jours)



ACHATS PUBLICS

Cycle Achat Public (8 jours)	Réglementation Achat Public (niveau 1) (2 jours)
Définir une Stratégie en Achat Public (3 jours)	Réglementation Achat Public (niveau 2) (2 jours)
Achats Responsables dans les Marchés Publics (3 jours)	Gestion des Imprévus dans l'Achat Public (2 jours)
Créer, Organiser un Service Achat Secteur Public (3 jours)	Dossier Achat selon Réglementation Publique (2 jours)
Tableau de Bord Achat Public (3 jours)	Cahier de Charges Achat Public (3 jours)
Négociation Achats Publics (2 jours)	Évaluation Achats et Marchés Publics (3 jours)
Dématérialisation de l'Achat Public (3 jours)	

ACHATS SPÉCIALISÉS

Achats Généraux et Prestation de Service (3 jours)	Achats de Communication & Marketing (2 jours)
Achats de Formation (2 jours)	Achats et Logistique dans le Service (3 jours)
Achats de Prestations Intellectuelles (2 jours)	Achats de Fournitures, Prestations d'Études et Travaux (2 jours)
Achats de Transport (2 jours)	Achats Internationaux et Meilleures Pratiques (2 jours)
Achats Hors Production (2 jours)	Maîtrise Incoterms dans le Commerce International (2 jours)
Achats Informatiques (2 jours)	Gestion de Flotte Automobile (2 jours)

SERVICES GÉNÉRAUX

Cycle Responsable des Services Généraux (8 jours)	Manager des Prestataires de Service (2 jours)
Fondamentaux Services Généraux (2 jours)	Piloter les Activités des Services Généraux (2 jours)
Perfectionnement Services Généraux (2 jours)	Tableau de Bord des Services Généraux (2 jours)
Achats de Frais Généraux (2 jours)	Techniciens des Services Généraux (3 jours)

LOGISTIQUE

MANAGEMENT LOGISTIQUE

Cycle Management Logistique (8 jours)	Rôles et Outils du Responsable Logistique (3 jours)
Audit Logistique (3 jours)	Outils de la Performance Logistique (2 jours)
Construire sa Stratégie Logistique (2 jours)	Gestion des Flux Logistiques (2 jours)
Tableaux de Bord Logistique (2 jours)	Cahier des Charges Logistique (2 jours)
Lean Logistique (2 jours)	

LOGISTIQUE AU QUOTIDIEN

Logistique pour Non-Logisticien (3 jours)	Gérer les Expéditions Quotidiennes (3 jours)
Gestion de la Logistique (2 jours)	Localisation et Traçabilité des Produits (2 jours)

COÛTS LOGISTIQUES

Coûts Logistiques (2 jours)	Maîtrise des Impacts Financiers de la Logistique (2 jours)
Évaluation et Réduction des Coûts Logistique (3 jours)	Méthodes de Valorisation et Optimisation des Stocks (2 jours)

GESTION DES STOCKS

Gestion des Stocks (niveau 1) (2 jours)	Organisation des Stocks en Entrepôt (2 jours)
Gestion des Stocks (niveau 2) (2 jours)	Gestion des Stocks et Organisation des Magasins (2 jours)
Organiser ses Stocks au Quotidien (2 jours)	Gestion des Magasins et Préparation des Commandes (2 jours)
Manager son Magasin de Stockage (3 jours)	Sécurité de Gestion du Magasin (2 jours)
Bonnes Pratiques de Stockage (2 jours)	Gestion des Pièces de Rechange (2 jours)



GESTION DES APPROVISIONNEMENTS

Cycle Responsable Approvisionnement (5 jours)	Gestion des Stocks et Approvisionnement (3 jours)
Approvisionnement (niveau 1) (2 jours)	Rationaliser la Gestion Stocks et Approvisionnement (2 jours)
Approvisionnement (niveau 2) (2 jours)	Approvisionnement et Logistique : fondamentaux Supply Chain (3 jours)

SUPPLY CHAIN

MANAGEMENT DE LA SUPPLY CHAIN

Cycle Responsable Logistique, manager votre Supply Chain (8 jours)	Orientat ion Supply Chain Côt é client (2 jours)
Cycle Supply Chain M anagement (8 jours)	Gestion des Risques de la Supply Chain (2 jours)
Le Supply Chain M anagement (3 jours)	Optimisation Supply Chain et Réduction Coûts Logistiques (3 jours)
Préparez votre Supply Chain (3 jours)	Gestion des Coûts de la Supply Chain (2 jours)
Réduction des Coûts de la Supply Chain (2 jours)	

PLANIFICATION DE LA SUPPLY CHAIN

Planification Logistique (2 jours)	Anticiper avec le MRP II, optimiser avec Lean (2 jours)
Piloter la Logistique des Flux Physiques et Flux d'Information (2 jours)	M anager l'activité d'un Service ADV (3 jours)
Ordonnancement et Planification (3 jours)	Lean appliqué à la Logistique ((2 jours)
Optimiser et Piloter le Processus de Commande (2 jours)	MRP2 et Gestion de Production (2 jours)

SUPPLY CHAIN ET ISO 28000

ISO 28000, Supply Chain : Lead Implementer (5 jours)	ISO 28000, Supply Chain : Lead Auditor (5 jours)
ISO 28000, Supply Chain : Foundation (3 jours)	

ENTREPOT, TRANSPORT ET DISTRIBUTION

ENTREPOT

Gérer et Manager un Entrepôt Logistique (3 jours)	Entreposage Magasin (2 jours)
Warehouse Management (3 jours)	Organisation des Stocks en Entrepôt (2 jours)
Gestion d'un Entrepôt Logistique (3 jours)	Gestion du Temps pour Magasinier (2 jours)
Optimiser l'Organisation d'Entrepôts (2 jours)	Gestion d'une Plateforme Logistique (3 jours)

TRANSPORT ET DISTRIBUTION

Cycle Responsable Transport-Logistique (8 jours)	Le Transport Maritime (2 jours)
Transport (niveau 1) (2 jours)	Transport Marchandises Dangereuses par Route (2 jours)
Transport (niveau 2) (2 jours)	Transport Marchandises Dangereuses par Voie Aérienne (2 jours)
Transport et Logistique (2 jours)	Transport Marchandises Dangereuses par Voie Maritime (2 jours)
Logistique et Transit (2 jours)	Transports Overseas (Maritime et Aérien) (3 jours)
Gestion de Transport et Transit (2 jours)	Réglementation des Transports (3 jours)
Techniques Transport de Marchandises (3 jours)	Réglementation Transport Matières Dangereuses (2 jours)
Cycle Transport Marchandises (aérien, terrestre, maritime) (5 jours)	Bonnes Pratiques Distribution (3 jours)
Le Transport Ferroviaire (2 jours)	Le Transport Terrestre (2 jours)
Le Transport Routier (2 jours)	

GESTION CHANTIER ET PARC AUTOMOBILE

Gestion et Organisation de Chantier (4 jours)	Gestion du Parc Automobile (2 jours)
Gestion des Chantiers et Plan de Prévention (3 jours)	Gestion du Parc Camion (2 jours)
Suivi et Contrôle du Chantier (2 jours)	



LOGISTIQUE INTERNATIONALE, TRANSIT ET DOUANE

LOGISTIQUE INTERNATIONALE

Logistique Internationale (3 jours)	Optimisation des Expéditions Maritimes et Gestion Conteneurs (3 jours)
Importer et Exporter en Zone Franche (3 jours)	Cycle Export vers l'Afrique (5 jours)
Gestion des Commandes Export (2 jours)	Cycle Export vers l'Europe (5 jours)
Gestion des Risques à l'Export (3 jours)	Réglementation Internationale des Transports (4 jours)
Import et Export (2 jours)	Documents Export et Import du Commerce international (3 jours)

TRANSIT ET DOUANE

Cycle Réglementation Douanière et Maîtrise Transport (5 jours)	Maîtrise des Déclarations en Douane (3 jours)
Transit et Dédouanement (2 jours)	Gestion Procédures, Régimes et Contrôles Douaniers (3 jours)
Transit et Techniques Douanières (2 jours)	Réglementation Douanière et Maîtrise Transport (niveau 1) (3 jours)
Dédouanement et Transport Maritime (4 jours)	Réglementation Douanière et Maîtrise Transport (niveau 2) (3 jours)
Régimes Douaniers et Procédure Dédouanement (3 jours)	Réglementation Transport Médicaments (2 jours)
Régimes Douaniers et Réglementation Douanière (3 jours)	Réglementation Transport Routier (2 jours)

ASSISTANAT, ACCUEIL ET ANGLAIS



ASSISTANTAT

ASSISTANTE DE DIRECTION

Cycle Assistante de Direction (5 jours)	Assistante de Direction : nouveaux rôles (2 jours)
Fondamentaux Assistante de Direction (2 jours)	Assistante de Direction : écrits et prise de parole (2 jours)
Perfectionnement Assistante de Direction (2 jours)	

ASSISTANTS RH/FORMATION/COMMUNICATION INTERNE

Cycle Assistants Ressources Humaines (5 jours)	Assistants RH : outils et méthodes (2 jours)
Assistants RH (niveau 1) (2 jours)	Assistants RH : aider au recrutement (2 jours)
Assistants RH (niveau 2) (2 jours)	Assistants Formation (2 jours)
Assistants Communication Interne et Externe (2 jours)	

AUTRES METIERS D'ASSISTANT

Assistants Equipe (2 jours)	Assistants Qualité (2 jours)
Assistants Achats (2 jours)	Assistants Services Généraux (2 jours)
Assistants Marketing et Communication (2 jours)	Assistants Service Export (4 jours)
Assistants Commerciaux (2 jours)	Assistants Chef de Projet (2 jours)
Assistants Administratif et Financier (2 jours)	Assistants Juridique (2 jours)

OFFICE MANAGER

Cycle Office Manager (8 jours)	Perfectionnement Office Manager (2 jours)
Fondamentaux Office Manager (2 jours)	Animer une Equipe d'Assistant(e)s (2 jours)

QUOTIDIEN DE L'ASSISTANT

Cycle Assister une Equipe ou un Manager (8 jours)

Hôtesse-Standardiste (2 jours)

Excel, Word, Powerpoint pour Assistants (2 jours)

Gérer les Situations Difficiles de l'Accueil (2 jours)

Organisation Administrative (2 jours)

Gérer des Tableaux de Bord et Suivre le Budget (3 jours)

Assistanat et Archivage (2 jours)

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL DES ASSISTANTS

Assistants : gérer le stress (2 jours)

Assistants : s'exprimer avec aisance (2 jours)

Assistants : gestion du temps (2 jours)

Assistants : communiquer efficacement (2 jours)

Assistants : gestion des priorités (2 jours)

Assistants : devenir une force de proposition (2 jours)

Assistants : gestion des émotions (2 jours)

Maîtrise et Affirmation de Soi (niveau 1) (2 jours)

Assistants : développer confiance en soi (2 jours)

Maîtrise et Affirmation de Soi (niveau 2) (2 jours)

EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE DES ASSISTANTS

Assistants d'Equipe (2 jours)

Assistants : réussir son évaluation (2 jours)

Assistants Manager : un binôme performant (2 jours)

Mieux Communiquer par Téléphone (2 jours)

Assistants Plusieurs Managers : travailler en synergie (2 jours)

Rédiger Vite et Bien (2 jours)

Assistants : faire gagner du Temps à vos Managers (2 jours)

Rédiger des E-mails Efficaces (2 jours)

Assistants : relations internes dynamiques et positives (2 jours)

Prise de Notes et Rédaction de Comptes Rendus (2 jours)

S'affirmer et Sortir des Conflits au Quotidien (niveau 1) (2 jours)

Etre Synthétique au Quotidien (2 jours)

S'affirmer et Sortir des Conflits au Quotidien (niveau 2) (2 jours)

Optimiser son Organisation Professionnelle (2 jours)

Assistants : gérer un projet efficacement (2 jours)

Prendre la Parole en Réunion (2 jours)



ACCUEIL PHYSIQUE ET TELEPHONIQUE

MÉTIER DE L'ACCUEIL

Chargé de Clientèle : savoir gérer appels et accueil physique (2 jours)	Hôtesse Accueil : optimiser son accueil (2 jours)
Cycle Hôtesse-Standardiste (3 jours)	Hot Line et et Help Desk : les clés de l'Accueil (2 jours)
Standardiste, les clés de l'Accueil (2 jours)	

ACCUEIL TELEPHONIQUE ET PHYSIQUE

Accueil Client Physique/Téléphonique : techniques efficaces (4 jours)	Traiter les Situations Difficiles d'Accueil Téléphonique (2 jours)
Cycle Accueil Téléphonique (3 jours)	Développer l'Excellence Relationnelle au Téléphone (2 jours)
Techniques d'Accueil Téléphonique (2 jours)	Savoir Gérer ses Emotions au Téléphone (2 jours)
Gestion des Appels Téléphoniques (2 jours)	Techniques d'Accueil Physique du Client (2 jours)
Bien Analyser une Demande au Téléphone (2 jours)	Règles Accueil Client dans l'Industrie (3 jours)
Réussir son Accueil Téléphonique (2 jours)	Règles Accueil Client dans le Secteur des Services (3 jours)
Professionaliser son Accueil Téléphonique (2 jours)	

GESTION DES RECLAMATIONS ET CONFLITS EN SITUATION D'ACCUEIL

Gestion des Tensions et Conflits en Situation d'Accueil (2 jours)	Savoir Faire face à l'Aggressivité et aux Incivilités Clients (2 jours)
Gestion des Appels Difficiles en Accueil Téléphonique (2 jours)	Traiter les Réclamations Client par Téléphone (2 jours)
Gestion du Stress en Situation d'Accueil (2 jours)	

ANGLAIS DES AFFAIRES

CYCLE ANGLAIS DES AFFAIRES ET ANGLAIS SELON LES METIERS

Cycle Complet Anglais des Affaires (15 jours)

L'Anglais des Ressources Humaines (3 jours)

Cycle Anglais Commercial (10 jours)

L'Anglais des Achats (3 jours)

L'Anglais pour Managers (5 jours)

L'Anglais du Marketing (3 jours)

L'Anglais Bancaire et Financier (3 jours)

ANGLAIS DES AFFAIRES AU QUOTIDIEN

Vendre en Anglais (3 jours)

Anglais pour Assistants et Secrétaires (3 jours)

L'Anglais du Commerce International (3 jours)

Anglais pour Hôtesse Standardistes (3 jours)

ANGLAIS DES AFFAIRES A L'ECRIT ET A L'ORAL

Rédiger Emails Professionnels en Anglais (3 jours)

Réussir ses Entretiens et Réunions en Anglais (3 jours)

Rédiger vite et bien en Anglais (3 jours)

Téléphoner avec aisance en Anglais (3 jours)

Argumenter et Convaincre en Anglais (3 jours)



BUREAUTIQUE, GED, PAO/CAO ET OUTILS COLLABORATIFS

26



ENVIRONNEMENTS INFORMATIQUES (Windows, Mac, Linux)

WINDOWS

Windows 10 (niveau 1) (2 jours)	Windows 10 : sécurité et performance (3 jours)
Windows 10 (niveau 2) (2 jours)	Windows 10 : maintenance et dépannage (3 jours)
Windows 10 : nouveautés pour administrateurs (2 jours)	Prévention, dépannage, outils contre la perte de données (4 jours)
Windows 10 : installation, administration (4 jours)	Windows 10 : déploiement (3 jours)

MAC

Cycle Mac OS X (5 jours)	Mac OS Serveur : administration (5 jours)
Mac OS X (niveau 1) (2 jours)	Keynote (2 jours)
Mac OS X (niveau 2) (2 jours)	Numbers (2 jours)
Mac OS : administration (5 jours)	Pages (2 jours)
Mac OS : maintenance et dépannage (4 jours)	

LINUX

Linux : mise en œuvre (4 jours)	Linux : maintenance et dépannage de serveurs (5 jours)
Linux : outils et utilitaires (3 jours)	Linux : déploiement et industrialisation (3 jours)
Linux : installation, administration (5 jours)	Cycle Linux Ubuntu (5 jours)
Linux : administration avancée (5 jours)	Linux Ubuntu (niveau 1) (3 jours)
Linux : services réseaux (5 jours)	Linux Ubuntu (niveau 2) (2 jours)



OFFICE : Word, Excel, PPT, Access, Outlook, Visio, Onenote, Open Office

WORD

Cycle Complet Maitrise Word (5 jours)

Word (niveau 1) (2 jours)

Word (niveau 2) (2 jours)

EXCEL

Cycle Complet Excel (5 jours)

Excel Analyse des Données (2 jours)

Excel (niveau 1) (2 jours)

Excel Macros (2 jours)

Excel (niveau 2) (2 jours)

Excel Macros et VBA (3 jours)

Excel : créer des graphiques attirants (2 jours)

Excel VBA (niveau 1) (2 jours)

Excel : créer des formulaires (2 jours)

Excel VBA (niveau 2) (2 jours)

Excel Formules (2 jours)

Développement d'applications sur Excel VBA (2 jours)

Excel Fonctions (2 jours)

Excel SQL (3 jours)

Excel Fonctions Avancées (2 jours)

Powerpivot Excel : analyse de données (3 jours)

Excel Tableaux Croisés Dynamiques (2 jours)

Excel Power Query (3 jours)

Excel Gestion Données et Tableaux Croisés Dynamiques (2 jours)

Power View (3 jours)

Excel : exploitation de tableaux complexes (2 jours)

Excel et PowerPoint pour Assistants (2 jours)

Excel : calculs complexes et gestion de simulations (2 jours)

Excel et PowerPoint pour Commerciaux (2 jours)

Excel Reporting et Tableaux de Bord (3 jours)

Excel pour Acheteurs (2 jours)

Excel : exploiter, analyser, présenter les données (2 jours)

Excel pour Ingénieurs (2 jours)

Excel Bases de Données (2 jours)

Excel pour Financiers (2 jours)

Excel pour Comptables (2 jours)

Excel pour Contrôleurs de Gestion (2 jours)

POWERPOINT ET PREZI

Cycle Complet Powerpoint (5 jours)	Powerpoint pour Commerciaux (2 jours)
Powerpoint (niveau 1) (2 jours)	Powerpoint pour Financiers (2 jours)
Powerpoint (niveau 2) (2 jours)	Prezi : présentations dynamiques (4 jours)

ACCESS

Cycle Complet Access (5 jours)	Access : exploiter une base de données (2 jours)
Access (niveau 1) (3 jours)	Access VBA (3 jours)
Access (niveau 2) (2 jours)	

OUTLOOK

Cycle Complet Out look (3 jours)	Out look (niveau 1) (2 jours)
Out look (niveau 2) (2 jours)	

MICROSOFT VISIO et MICROSOFT NOTE

Cycle Microsoft Visio (4 jours)	Microsoft Visio (niveau 1) (2 jours)
Microsoft Visio (niveau 2) (2 jours)	Microsoft OneNote (2 jours)

OPEN OFFICE

Impress (2 jours)	Calc (2 jours)
Writer (2 jours)	



OUTILS COLLABORATIFS : Microsoft/Google

MICROSOFT MS PROJECT

Cycle Complet MS Project (4 jours)	MS Project (niveau 1) (2 jours)
MS Project (niveau 2) (2 jours)	Gérer ses Projets avec MS Project (3 jours)
MS Project: établir un planning (2 jours)	

MICROSOFT TEAMS

Cycle Microsoft Teams (3 jours)	Administration Microsoft TEAMS (3 jours)
Microsoft Teams (niveau 1) (2 jours)	Microsoft Teams Utilisateurs (2 jours)
Microsoft Teams (niveau 2) (1 jour)	Collaborer avec Microsoft Teams (2 jours)

MICROSOFT 365

Cycle Administrateur Microsoft 365 (10 jours)	Microsoft 365: gestion mobilité et sécurité (5 jours)
Microsoft 365 (niveau 1) (3 jours)	Microsoft 365: migration On-Premise vers le Cloud (5 jours)
Microsoft 365 (niveau 2) (3 jours)	Microsoft 365: déployer SharePoint Server hybride (5 jours)
Microsoft 365: administration (5 jours)	Microsoft Forms: créer formulaires en ligne (3 jours)
Microsoft 365: administration de la sécurité (5 jours)	PowerApps: créer des applications métier (5 jours)
Microsoft 365: déployer le travail d'équipe (5 jours)	Power Apps (niveau 1) (3 jours)
Microsoft 365: gestion identités et services (5 jours)	Power Apps (niveau 2) (2 jours)
Microsoft 365: planifier, configurer une plateforme de messagerie (5 jours)	Microsoft 365: exécuter une plateforme de messagerie hybride (5 jours)

SHAREPOINT

Cycle Sharepoint (5 jours)	SharePoint Power View (5 jours)
Sharepoint (niveau 1) (3 jours)	Sharepoint Online (3 jours)
Sharepoint (niveau 2) (2 jours)	Sharepoint Online Concepteur (3 jours)
SharePoint : administration (5 jours)	Sahrapoint Online Concepteur Avancé (3 jours)
SharePoint : planification et administration (5 jours)	Sharepoint Online, concepteur de Flows (3 jours)
Sharepoint Tableau de Bord (5 jours)	Nintex Workflow pour SharePoint (3 jours)
SharePoint : utilisateur et contributeur (3 jours)	Nintex Workflow Enterprise Edition pour SharePoint (3 jours)
SharePoint : animateur et concepteur de sites (3 jours)	Nintex Forms pour SharePoint (3 jours)
Développement Sharepoint (5 jours)	

MICROSOFT PROJECT SERVER

M S Project Server Administrateurs (3 jours)	M S Project Server Utilisateurs (3 jours)
--	---

GOOGLE G-SUITE

Cycle Google G Suite (5 jours)	Google G Suite : créer un site d'équipe (2 jours)
Google G Suite : utilisation des outils collaboratifs Google (2 jours)	Google G Suite : outils et usages collaboratifs (2 jours)
Google G Suite : Drive et Drive d'équipe (2 jours)	



PAO (Adobe, Corel, Publisher, Quark Xpress, Final Cut)

ADOBE

Cycle Complet Adobe Photoshop (5 jours)	Adobe Premiere Pro (niveau 2) (2 jours)
Adobe Photoshop (niveau 1) (3 jours)	Adobe Director (3 jours)
Adobe Photoshop (niveau 2) (2 jours)	Adobe LiveMotion (2 jours)
Cycle Complet Adobe Illustrator (5 jours)	Cycle Complet Adobe After Effects (10 jours)
Adobe Illustrator (niveau 1) (3 jours)	Adobe After Effects (niveau 1) (5 jours)
Adobe Illustrator (niveau 2) (2 jours)	Adobe After Effects (niveau 2) (5 jours)
Cycle Complet Adobe InDesign (5 jours)	Cycle Complet Adobe Dreamweaver (5 jours)
Adobe InDesign (niveau 1) (3 jours)	Adobe Dreamweaver (niveau 1) (3 jours)
Adobe InDesign (niveau 2) (2 jours)	Adobe Dreamweaver (niveau 2) (2 jours)
Adobe Lightroom (3 jours)	Adobe Fireworks (3 jours)
Adobe Muse (3 jours)	Cycle Complet Adobe Flash (5 jours)
Cycle Complet Adobe Premiere Pro (5 jours)	Adobe Flash (niveau 1) (3 jours)
Adobe Premiere Pro (niveau 1) (3 jours)	Adobe Flash (niveau 2) (2 jours)

COREL

Corel Paint Shop Pro (2 jours)	Corel Draw (3 jours)
--------------------------------	----------------------

PUBLISHER

Publisher : création et diffusion documents (3 jours)

QUARK XPRESS

Cycle Complet Quark Xpress (5 jours)	Quark Xpress (niveau 1) (2 jours)
Quark Xpress (niveau 2) (3 jours)	

FINAL CUT PRO

Cycle Complet Final Cut Pro (5 jours)	Final Cut Pro (niveau 1) (2 jours)
Final Cut Pro (niveau 2) (3 jours)	

CONCEPTION 3D ET CAO (Archicad, Autodesk, Autocad Sketchup, Vectorworks)

ARCHICAD

Cycle Complet ArchiCAD (10 jours)	ArchiCAD Spécialisation Projet (3 jours)
ArchiCAD (niveau 1) (5 jours)	ArchiCAD Spécialisation Modélisation (3 jours)
ArchiCAD (niveau 2) (5 jours)	

AUTODESK

Cycle Complet Autodesk Revit (5 jours)	Autodesk Inventor (5 jours)
Autodesk Revit Architecture (3 jours)	Autodesk Vault (3 jours)
Autodesk Fusion (5 jours)	Impression 3D (4 jours)

AUTOCAD

Cycle Complet Autocad 2D (5 jours)	Cycle Complet Autocad Architecture (5 jours)
Autocad 2D (niveau 1) (3 jours)	Autocad Architecture (niveau 1) (3 jours)
Autocad 2D (niveau 2) (2 jours)	Autocad Architecture (niveau 2) (2 jours)
Cycle Complet Autocad 3D (5 jours)	Cycle Complet Autocad Electrical (5 jours)
Autocad 3D (niveau 1) (3 jours)	Autocad Electrical (niveau 1) (3 jours)
Autocad 3D (niveau 2) (2 jours)	Autocad Electrical (niveau 2) (2 jours)
Autocad Plant 3D Utilisateur (4 jours)	Cycle Complet Autocad Mechanical (5 jours)
Autocad Plant 3D Administrateur (2 jours)	Autocad Mechanical (niveau 1) (3 jours)
Autocad MAP (4 jours)	Autocad Mechanical (niveau 2) (2 jours)

ZWCAD

Cycle Complet ZWCAD (5 jours)	ZWCAD 2D (niveau 2) (2 jours)
ZWCAD (niveau 1) (2 jours)	Cycle Complet ZWCAD 3D (5 jours)
ZWCAD (niveau 2) (3 jours)	ZWCAD 3D (niveau 1) (3 jours)
Cycle Complet ZWCAD 2D (5 jours)	ZWCAD 3D (niveau 2) (2 jours)
ZWCAD 2D (niveau 1) (3 jours)	



CATIA

Cycle Complet Catia (5 jours)	Catia : cinématique (3 jours)
Catia (niveau 1) (3 jours)	Catia : usinage (3 jours)
Catia (niveau 2) (2 jours)	Catia : cablage électrique (3 jours)
Catia : calcul (3 jours)	Catia : conception composite (5 jours)
Catia : tôlerie (3 jours)	Catia : conception et assemblage de pièces 3D (5 jours)
Catia : surfacique (4 jours)	

RHINO 3D

Cycle Complet Rhino 3D (5 jours)	Rhino 3D (niveau 1) (2 jours)
Rhino 3D (niveau 2) (3 jours)	

SOLIDWORKS

SolidWorks (niveau 1) (4 jours)	Solidworks M odélisation 3D Pièces et Ensembles (5 jours)
SolidWorks (niveau 2) (4 jours)	Solidworks M odélisation Pièces et Tôleries (3 jours)
Solidworks Assemblages (4 jours)	Solidworks M odélisation Pièces Surfaciques (3 jours)
Solidworks M ise en Plan (2 jours)	Solidworks M odélisation Pièces Volumiques Complexes (3 jours)
Solidworks M oulage (3 jours)	Solidworks M otion (3 jours)
Solidworks M écanique Professionnelle (3 jours)	SolidWorks Simulation (4 jours)

SOLID EDGE

Cycle Complet Solid Edge (5 jours)	Solid Edge (niveau 1) (2 jours)
Solid Edge (niveau 2) (3 jours)	

OPENGL

OpenGL (5 jours)	OpenGL Développement 3D (Iphone/Ipad) (4 jours)
OpenGL ES (5 jours)	OpenGL Shaders (3 jours)

PTC CREO

Cycle Creo Parametric (8 jours)

Creo Parametric Calcul et Simulation (3 jours)

Creo Parametric (niveau 1) (5 jours)

Creo Parametric Modélisation (3 jours)

Creo Parametric (niveau 2) (3 jours)

SKETCHUP

Cycle Complet SketchUp (5 jours)

SketchUp (niveau 1) (2 jours)

SketchUp (niveau 2) (3 jours)

VECTORWORKS

Cycle Complet VectorWorks (5 jours)

VectorWorks (niveau 1) (2 jours)

VectorWorks (niveau 2) (3 jours)

Architecture 3D avec VectorWorks (4 jours)

GESTION ELECTRONIQUE DES DONNEES, STOCKAGE ET ARCHIVAGE

Préparer son passage à la GED : meilleures pratiques (4 jours)

Alfresco : prise en main et utilisation (3 jours)

Organiser et Gérer les informations & Documents Electroniques (3 jours)

Alfresco Administration Fonctionnelle (3 jours)

Système d'Archivage, Gestion Electronique des Documents (3 jours)

Alfresco Développeurs (3 jours)

Stratégie de Gestion Electronique de Documents (3 jours)

Alfresco Administration Technique (3 jours)

Cycle Documentum (5 jours)



COMMUNICATION ET FORMATION

36

COMMUNICATION ET FORMATION



COMMUNICATION INTERNE ET EXTERNE

CYCLES METIERS

Cycle Responsable Communication (10 jours)

Cycle Stratégie de Communication (5 jours)

Cycle Chargé de Communication (5 jours)

Cycle Chargé de Communication Digitale (8 jours)

Cycle Assistant de Communication (3 jours)

COMMUNICATION INTERNE

Responsables RH: communication interne, un atout de votre fonction (3 jours)

Communication Interne: utiliser efficacement l'Intranet (2 jours)

Valoriser Politique et Communication RH au sein de l'Entreprise (3 jours)

Renforcer l'Impact des Supports de Communication Interne (2 jours)

Communiquer et Influencer (3 jours)

Dynamiser et Démultiplier la Communication Interne (2 jours)

Techniques de Communication Interne (2 jours)

Réussir votre Communication Interne à l'International (2 jours)

Améliorer la Communication Interne (2 jours)

COMMUNICATION EXTERNE

Communication B2B (3 jours)

Réussir son Plan de Communication Interne et Externe (3 jours)

Évaluer l'Efficacité des Actions de Marketing & Communication (3 jours)

Réussir le Plan de Communication Externe (2 jours)

Renforcer l'Impact des Supports de Communication (2 jours)

Techniques de Communication Externe (2 jours)

Réussir ses Supports de Communication (3 jours)

Plan de Communication Externe et Relations Publiques (2 jours)

Elaboration du Plan de Communication Interne et Externe (3 jours)

Assistant de Communication Externe (2 jours)

Relations Publiques (3 jours)

Communication Externe de la Société (2 jours)

STRATÉGIE DE COMMUNICATION ET PILOTAGE

Stratégie de Communication (niveau 1) (3 jours)

Optimisez vos Actions de Communication et Suivez votre Budget (2 jours)

Stratégie de Communication (niveau 2) (2 jours)

Évaluer l'Efficacité de vos Actions de Communication (2 jours)

Concevoir et Déployer le Plan de Communication (3 jours)

Renforcer sa Stratégie de Communication grâce au Mécénat (2 jours)

Le Plan Media (3 jours)

Elaborer sa Stratégie de Communication Institutionnelle (2 jours)

Communication de Crise (2 jours)



COMMUNICATION ÉVÉNEMENTIELLE ET RELATIONS PRESSE

Réussir sa Communication Événementielle (3 jours)	Relation Presse : définir et mettre en œuvre une stratégie (3 jours)
Optimiser sa Communication avec les Médias (2 jours)	Développer et Animer les Relations avec les Journalistes (2 jours)
Réussir vos Interviews grâce au Média Training (2 jours)	Media training : maîtriser ses entretiens avec les Journalistes (3 jours)
Réussir Manifestations et Événements (2 jours)	Communiquer avec Médias et Développer les Relations Presse (2 jours)
Parrainage, Sponsoring et Mécénat (2 jours)	Réaliser un Communiqué de Presse Efficace (2 jours)
Gestion des Conférences (3 jours)	Techniques d'Écriture Journalistique (2 jours)
Optimiser vos Relations avec la Presse et les Journalistes (3 jours)	Rewriting : enrichir et dynamiser vos articles (2 jours)

RESEAUX SOCIAUX ET COMMUNICATION DIGITALE

Le Digital et les Réseaux Sociaux pour PME (4 jours)	Réaliser et diffuser une vidéo live avec son Smartphone (2 jours)
Le Digital et les Réseaux Sociaux pour Grandes Entreprises (4 jours)	Rédiger pour le Web et les Réseaux Sociaux (3 jours)
Fondamentaux du Web 2.0 et des Réseaux Sociaux (2 jours)	Campagnes Publicitaires sur les Réseaux Sociaux (3 jours)
Veille sur Internet et les Réseaux Sociaux (2 jours)	Techniques de Communication sur le Web (2 jours)
E-Réputation : surveiller, améliorer l'image de l'entreprise (3 jours)	Rédiger pour le Web et les Réseaux Sociaux (2 jours)
Créer et Animer un Blog (2 jours)	Optimiser sa Communication via les Réseaux Sociaux (3 jours)
Maîtriser le Marketing par l'Image (3 jours)	Communication Digitale : élaborer et piloter sa stratégie (3 jours)
Stratégie Communication Cross-Media : créer des synergies (3 jours)	Stratégie de Communication Digitale sur les Médias Sociaux (3 jours)
Community Manager : les clés pour réussir (3 jours)	Communiquer avec LinkedIn (2 jours)
Concevoir, Mettre en Page pour l'Impression et le Digital (3 jours)	Communiquer avec Twitter et Facebook (3 jours)
Réussir sa Communication Digitale (3 jours)	Communiquer avec Instagram (2 jours)
Réaliser des Vidéos pour le Web (3 jours)	Concevoir votre Newsletter (2 jours)
Créer et Lancer une Chaîne YouTube (2 jours)	Utiliser les Réseaux Sociaux pour Recruter (3 jours)
Optimiser la Relation Client avec les Réseaux Sociaux (2 jours)	Prospecter avec les Réseaux Sociaux (3 jours)
E-commerce : intégrer les réseaux sociaux dans sa stratégie (3 jours)	

COMMUNICATION ORALE ET PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

La Communication du Dirigeant (3 jours)	Travailler son Image et son Elocution (2 jours)
Perfectionnement Expression Orale et Prise de Parole en Public (4 jours)	Travailler sa Voix pour S'Affirmer à l'Oral (2 jours)
Communiquer avec Aisance en Situation Difficile (2 jours)	S'entraîner à l'Expression Orale (2 jours)
Renforcer l'Impact de ses Présentations Orales (2 jours)	Renforcer ses Compétences en Synthèse Orale (2 jours)
Cycle Prise de Parole en Public (5 jours)	Prise de Parole en Public : captiver son auditoire (2 jours)
Prise de Parole en Public (niveau 1) (3 jours)	Argumenter : un levier pour convaincre (2 jours)
Prise de Parole en Public (niveau 2) (2 jours)	Réussir ses Présentations avec des Supports Visuels Percutants (2 jours)
Mieux se Connaitre pour Mieux Communiquer (2 jours)	Adapter sa Communication dans ses Relations Professionnelles (3 jours)
Techniques de Communication Orales (2 jours)	Décoder la Communication Non Verbale (2 jours)
Communication Efficace (2 jours)	Improviser avec Brio (2 jours)

COMMUNICATION ECRITE

Faire Passer vos Messages à l'Ecrit (2 jours)	Communication Professionnelle Ecrite et Orale (2 jours)
Aller à l'Essentiel à l'Ecrit et à l'Oral (4 jours)	Renforcer ses Compétences en Synthèse Ecrite (2 jours)
Rédiger des E-mails Efficaces (2 jours)	Améliorer ses Ecrits Professionnels (3 jours)
Développer son Esprit de Synthèse à l'Ecrit et à l'Oral (2 jours)	Etre à l'Aise à l'Ecrit (2 jours)
Rédiger des Ecrits Techniques (2 jours)	



FORMATION PROFESSIONNELLE : Cycle Métiers, GPEC et Evaluation Formation

CYCLES METIERS DE LA FORMATION

Cycle Responsable Formation (8 jours)	Assistant Formation (2 jours)
Cycle Chef de Projet Formation (5 jours)	Cycle Formation des Formateurs (8 jours)
Cycle Expert en Ingénierie de Formation (5 jours)	Cycle Digital Learning Manager (10 jours)
Cycle Chargé de Formation (5 jours)	Cycle Formateur Digital (5 jours)

FORMATION DES FORMATEURS ET CONCEPTION DES MODULES DE FORMATION

Formation des Formateurs (niveau 1) (3 jours)	Conception d'une Action de Formation (niveau 1) (3 jours)
Formation des Formateurs (niveau 2) (2 jours)	Conception d'une Action de Formation (niveau 2) (3 jours)
Formation de Formateurs : gestes et postures (3 jours)	Conception de Modules de Formation (3 jours)
Formation de Formateurs Occasionnels (3 jours)	Concevoir des Formations de Qualité (3 jours)
Techniques de Coaching pour Faciliter vos Formations (3 jours)	Utiliser les Outils Pédagogiques de la Formation (3 jours)
Réussir ses Animations de Formation (niveau 1) (2 jours)	Ludopédagogie : concevoir, animer des formations par le jeu (2 jours)
Réussir ses Animations de Formation (niveau 2) (2 jours)	Intégrer les Techniques de Théâtre dans ses Formations (2 jours)
Animer un Module de Formation Interne (2 jours)	Gestion de Groupe pour Formateurs (2 jours)
Elaborer et Animer un Module de Formation Interne (2 jours)	Gérer les Situations Difficiles en Formation (3 jours)
Cycle Conception d'une Action de Formation (5 jours)	Gérer les Situations Relationnelles compliquées pendant les Formations (2 jours)

DIGITAL LEARNING ET E LEARNING

Intégration du Digital dans la Pédagogie des Formateurs (3 jours)	Concevoir et Animer des Parcours de Formation Blended (5 jours)
Former un client à distance (2 jours)	Concevoir des Modules E-learning (5 jours)
Former autrement : animer une classe virtuelle (2 jours)	E-learning, les points essentiels pour réussir ses projets (3 jours)

ELABORATION DU PLAN DE FORMATION ET GESTION DE LA FORMATION

Responsable Formation: "vendez" votre politique formation (3 jours)	Piloter et Exécuter un Parcours de Formation (3 jours)
Mettre en place une Politique Formation Performante (3 jours)	Meilleures Pratiques Achats de Prestation de Formation (2 jours)
Analyser les Besoins en Formation (3 jours)	Optimiser ses Achats de Formation (2 jours)
Conduire un Projet de Formation (3 jours)	Points-clés de la Gestion de la Formation (3 jours)
Construire et Mettre en Oeuvre le Plan de Formation (2 jours)	Animer une Communauté d'Apprentissage et Tutorer à Distance (2 jours)
Ingénierie de Formation et Ingénierie Pédagogique (3 jours)	Accompagner les Salariés dans l'Elaboration de leur Projet Formation (2 jours)
Ingénierie de Formation (2 jours)	Gestion Administrative et Financière de la Formation (3 jours)
Concevoir l'Ingénierie Pédagogique (3 jours)	Financer la Formation : élaborer, piloter, optimiser son budget (3 jours)
Construire les Tableaux de Bord de la Formation (3 jours)	Assistant Formation : situations quotidiennes de gestion des formations (3 jours)
Optimiser la Performance de la Fonction Formation (3 jours)	

GESTION DES COMPETENCES ET EVALUATION DE LA FORMATION

Entretien Professionnel : enjeux et rôle des RH (3 jours)	Gestion Prévisionnelle Emplois et Compétences (GPEC) (3 jours)
Conduite d'Entretien Professionnel (2 jours)	Construire et Déployer le Plan de Développement Des Compétences (2 jours)
Construire et Piloter le Plan de Développement des Compétences (3 jours)	Développer les Compétences de ses Collaborateurs (2 jours)
Plan de Développement des Compétences : mise en oeuvre (3 jours)	Intégrer et Former les Nouveaux Collaborateurs (3 jours)
Gestion des Compétences et Innovations Pédagogiques (2 jours)	Repérer et Développer les Talents et Potentiels (2 jours)
Storytelling : enrichir et dynamiser une formation (2 jours)	Construire un Référentiel de Compétences (3 jours)
Evaluer ses Actions de Formation (2 jours)	Mettre en Place et Piloter avec succès sa GPEC (2 jours)
Évaluation Formation : validation compétences & ROI des formations (2 jours)	



DEVELOPPEMENT PERSONNEL

42

DEVELOPPEMENT PERSONNEL



DEVELOPPEMENT DE VOTRE POTENTIEL

DEVELOPPEMENT DE VOTRE POTENTIEL

Développer votre Potentiel Créatif (niveau 1) (2 jours)	Mind Mapping (2 jours)
Développer votre Potentiel Créatif (niveau 2) (2 jours)	Se Connaître pour Mieux Agir (2 jours)
La Créativité, votre levier d'efficacité au quotidien (2 jours)	Se Connaître et Mieux Communiquer grâce à l'Ennéagramme (3 jours)
Découvrir son Fonctionnement Relationnel (3 jours)	Connaissance de Soi et des Autres pour Collaborer efficacement (5 jours)
Développez votre Intelligence Emotionnelle (2 jours)	Développez vos Capacités grâce à l'Entraînement Cérébral (3 jours)
Morphopsychologie: connaissance de Soi et communication (3 jours)	Développer les Capacités de votre Mémoire (2 jours)
Devenir Efficace et Utilisez votre Energie aux Bons Endroits (2 jours)	Bien Reasonner pour Bien Agir (2 jours)
Etre Positif au Travail (2 jours)	

ESTIME DE SOI, CONFIANCE EN SOI ET AFFIRMATION DE SOI

Estime de soi, source de l'Efficacité Professionnelle (2 jours)	Le Marketing de Soi (2 jours)
Connaissance de Soi et Estime de Soi (2 jours)	Gagner en Assurance avec les Techniques du Théâtre (3 jours)
Développer la Confiance en Soi (2 jours)	Cycle Affirmation de Soi en toutes circonstances et sereinement (5 jours)
Créer un Climat de Confiance avec ses Clients (3 jours)	S'affirmer dans ses Relations Professionnelles (2 jours)
S'affirmer et Sortir des Conflits au Quotidien (3 jours)	S'affirmer et Asseoir son Autorité face aux Situations Tendues (2 jours)

PNL ET ANALYSE TRANSACTIONNELLE

PNL niveau 1: mieux observer et mieux communiquer (2 jours)	PNL: se développer et mieux communiquer (2 jours)
PNL niveau 2 : réaliser son potentiel, atteindre ses objectifs (2 jours)	Mieux Communiquer Grâce à la PNL (2 jours)
PNL niveau 3 (2 jours)	Analyse Transactionnelle et PNL (2 jours)
Comprendre et Convaincre avec la PNL (2 jours)	Améliorer ses Relations de Travail avec l'Analyse Transactionnelle (3 jours)
Outils PNL pour contacter avec aisance et efficacité (2 jours)	Analyse Transactionnelle pour Managers (3 jours)
Améliorer ses Relations par l'Analyse Transactionnelle (3 jours)	



PRISE DE CONTACT, ECOUTE ET COMMUNICATION EFFICACE

PRISE DE CONTACT ET ECOUTE

Entrer en Contact avec Aisance et Efficacité (2 jours)	Mieux Ecouter pour Mieux Décoder (2 jours)
S'Entraîner à l'Ecoute Active (2 jours)	Questionner Efficacement pour Atteindre ses Objectifs (2 jours)
Ecoute Active pour Mieux Communiquer (2 jours)	Intelligence Relationnelle, Ecoute et Communication (3 jours)

ARGUMENTER, CONVAINCRE ET DECIDER

Argumenter : un levier pour convaincre (2 jours)	Savoir Convaincre et Réussir son Argumentation (2 jours)
Techniques de Négociation et d'Argumentation (2 jours) (Réf. DP82)	Convaincre et Persuader (2 jours)
Négociation : pratiques et outils au quotidien (3 jours)	Techniques d'Argumentation et de Persuasion (2 jours)
Techniques de Négociation en Interne (2 jours)	Argumenter, convaincre, gérer les situations conflictuelles (3 jours)
Exprimer ses Talents de Négociateur (3 jours)	Adapter sa Communication pour Convaincre les Clients (2 jours)
Stratégies de Négociation pour les Décideurs (3 jours)	Valoriser son Image et Gagner en Conviction (2 jours)
Décider pour Agir (2 jours)	Clés et Outils de la Prise de Décision (2 jours)

COMMUNIQUER PLUS EFFICACEMENT

Communiquer avec Impact (2 jours)	Mieux Communiquer avec les Séniors (2 jours)
Communiquer et Convaincre (niveau 1) (2 jours)	Mieux Communiquer grâce à la Méthode Préférences Cérébrales (3 jours)
Communiquer et Convaincre (niveau 2) (2 jours)	Communiquer en Situation Difficile ou en Situation de Crise (2 jours)
Communiquer Efficacement avec Equipe et Hiérarchie (2 jours)	Techniques de Communication Relationnelle (2 jours)
Mieux Communiquer pour faire passer ses messages (2 jours)	Développer sa Communication avec le DISC (2 jours)
Mieux Communiquer avec les Jeunes (2 jours)	Communication Non-Verbale : la décoder pour mieux l'utiliser (2 jours)
Communication : mieux utiliser son expression corporelle (2 jours)	

GESTION DU TEMPS, DES EMOTIONS, DU STRESS ET DES CONFLITS

GESTION DU TEMPS

La Gestion Efficace du Temps (niveau 1) (2 jours)	Gagner du Temps : s'organiser et gérer les priorités (2 jours)
La Gestion Efficace du Temps (niveau 2) (2 jours)	Gagner du Temps et de l'Efficacité dans ses Communications (2 jours)
Gestion du Temps et des Priorités (2 jours)	Gestion du Temps et du Stress (2 jours)
Gestion du Temps pour Manager et pour l'Equipe (2 jours)	Optimiser son Temps et celui de son Equipe (2 jours)
Gestion du Temps et des Equipes (2 jours)	Anticiper pour Agir face à la Pression du Quotidien (2 jours)
Gestion du Temps et Efficacité pour Commerciaux (2 jours)	Gestion des Imprévus (2 jours)

GESTION DES EMOTIONS

Intelligence Emotionnelle: maîtrise des émotions pour être efficace (3 jours)	Mobiliser ses Energies pour être Serein et Efficace (2 jours)
Gérer ses Emotions (2 jours)	Maîtriser sa Colère et faire face à celle de son Interlocuteur (2 jours)
Affirmer son Opinion et Gestion des Emotions (2 jours)	Cadres : gérez et utilisez vos Emotions pour être plus Efficace (2 jours)
Gérer ses Emotions face à un Public (2 jours)	Gérer et Utiliser ses Emotions pour être plus Efficace (2 jours)

GESTION DU STRESS

Les Eléments Physiologiques du Stress (2 jours)	Gérer son Stress Efficacement et Durablement (3 jours)
Agir face à la Pression et Sans stress (2 jours)	Gestion du Stress et Efficacité Personnelle (2 jours)
Anticiper pour Agir face à la Pression et au Stress (2 jours)	Gestion du Stress des Commerciaux (2 jours)
Les Réflexes pour Diminuer la Pression (2 jours)	Cadres : prévenir le stress et mieux le gérer pour votre équipe (3 jours)
Canaliser le Stress pour Rester Performant (2 jours)	Gestion du Stress et des Conflits (2 jours)
Comprendre le Stress au Quotidien (2 jours)	Gérer son Stress Efficacement (2 jours)



GESTION DES CONFLITS

Managers : prévenir et gérer les conflits (2 jours)	Gestion des Clients Difficiles en Magasin (2 jours)
Anticiper, Surmonter les Risques Psychosociaux dans son Equipe (2 jours)	Gestion des Agressions Verbales et Physiques (2 jours)
Pratique de la Médiation pour Gérer les Conflits (2 jours)	Gérer l'Agression d'un Collaborateur ou d'un Responsable (3 jours)
Gérer les Emotions et les Conflits (2 jours)	Jeux de Pouvoir et Jeux Psychologiques : comment les déjouer ? (2 jours)
Anticiper et Résoudre les Conflits (2 jours)	Mieux Gérer les Situations de Tensions Professionnelles (2 jours)
Prévenir, Gérer et Dépassez les Conflits (2 jours)	Comprendre et Travailler avec Différentes Personnalités (2 jours)
Anticipation, Gestion des Conflits et des Situations Difficiles (2 jours)	S'Adapter aux Personnalités Difficiles (2 jours)
Développer des Relations Positives et Sortir des Conflits (3 jours)	Gérer les Personnalités Difficiles et l'Aggressivité (2 jours)
Incivilités et Situations Aggressives : savoir y faire face (2 jours)	Gérer les Objections et Conflits en Réunion (2 jours)

LEADERSHIP, IMPACT PERSONNEL ET ADAPTATION AU CHANGEMENT

LEADERSHIP ET IMPACT PERSONNEL

Cycle Complet Leadership (5 jours)	Flexibilité Relationnelle et Impact Personnel (4 jours)
Management et Leadership (3 jours)	Développer son Leadership et son Impact Personnel (3 jours)
Leadership Managérial (3 jours)	Développer son Potentiel de Leadership (2 jours)
Développer son Leadership de Manager (2 jours)	Développer son Potentiel de Leadership et Affirmer son Influence (2 jours)
Mieux se Connaître pour Affirmer son Leadership (3 jours)	Techniques et Astuces pour être Perçu comme un Leader (3 jours)
Développer son Charisme (3 jours)	Leadership et Charisme dans les Interventions Orales (2 jours)
Développer son Impact Personnel (3 jours)	

ADAPTATION AU CHANGEMENT

Cycle Conduite du Changement (5 jours)	Développer son Adaptabilité Personnelle et Professionnelle (2 jours)
Etre Acteur du Changement (3 jours)	Développer sa Capacité d'Adaptation au Changement (2 jours)
Se Coacher Soi-Même pour S'adapter au Changement (3 jours)	Conduire un Projet de Transformation d'Entreprise (3 jours)
Accompagner les Equipes dans le Changement (3 jours)	Réussir le Changement : les stratégies gagnantes (3 jours)
Faire du Changement un Levier d'Amélioration (3 jours)	Réussir la Conduite du Changement : démarche et outils (2 jours)
Accompagner le Changement et savoir communiquer (2 jours)	Déramatiser et Bien Vivre le Changement (2 jours)

EFFICACITE PROFESSIONNELLE ET PARCOURS PROFESSIONNEL

EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Intuition Managériale dans le Développement Professionnel (2 jours)	Devenir un Manager Agile (3 jours)
Capitaliser et Transmettre son Savoir-Faire Métier (2 jours)	S'Organiser plus Efficacement au Quotidien (3 jours)
Assurer la Montée en Compétence (3 jours)	Améliorer son Organisation (3 jours)
Habitudes des Collaborateurs Efficaces et des Managers Efficaces (3 jours)	Organisation Personnelle au Bureau (2 jours)
Efficacité Professionnelle: outils, techniques et astuces (5 jours)	Organisation de Travail et Gestion des Priorités (3 jours)
S'organiser et Travailler efficacement avec les autres (3 jours)	Etre plus Efficace et Plus Productif grâce au Sketchnoting (2 jours)
Efficacité Professionnelle: s'affirmer dans sa fonction (3 jours)	Savoir Déléguer Efficacement (2 jours)

PARCOURS PROFESSIONNEL

Mieux se Connaître pour Réussir l'Evolution Professionnelle (2 jours)	Préparer et Réussir son Evolution Professionnelle (5 jours)
Dynamiser son Evolution Professionnelle (5 jours)	Réussir sa Carrière Professionnelle (5 jours)

CONDUITE DE REUNION ET PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

CONDUITE DE RÉUNION

Clarifier ses Idées en Réunion avec la Carte Mentale (2 jours)	Réussir une Réunion Stratégique (2 jours)
Animer vos Réunions de Créativité (2 jours)	Animer une Réunion Productive (2 jours)
Conduite de Réunion (2 jours)	S'affirmer en Réunion (2 jours)
Animer des Réunions Efficacement (2 jours)	Réussir ses Réunions à Distance (2 jours)
Réussir sa Réunion (2 jours)	

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC ET PRESENTATIONS ORALES

Valoriser son Image et sa Voix (2 jours)	Se Perfectionner à la Prise de Parole en Public (3 jours)
Travailler son Image et son Elocution (2 jours)	Renforcer l'Impact de ses Prises de Parole en Public (2 jours)
Faire de sa Voix un Atout (2 jours)	Renforcer l'Impact de ses Présentations Orales (2 jours)
Travailler sa Voix pour S'Affirmer à l'Oral (2 jours)	Réussir ses Présentations Clients et Soutenances Commerciales (2 jours)
Elevator Pitch: être Percutant dès les Premières Minutes (2 jours)	Réussir ses Présentations avec des Supports Visuels Percutants (2 jours)
Prise de Parole en Public: captiver son auditoire (2 jours)	Prendre la Parole en Réunion (2 jours)
Storytelling: créer et raconter une histoire captivante (2 jours)	



COMMUNICATION TELEPHONIQUE

COMMUNICATION TELEPHONIQUE

Image de l'Entreprise et Communication Téléphonique (2 jours)

Renforcer son Efficacité et Son Aisance au Téléphone (2 jours)

Mieux Communiquer par Téléphone (2 jours)

Améliorer sa Communication Téléphonique (2 jours)

ECRITS PROFESSIONNELS

Améliorer vos Capacités de Rédaction (2 jours)

Rédaction du Courrier Administratif (2 jours)

Prise de Notes et Rédaction de Comptes Rendus Efficaces (2 jours)

Rédiger des Emails Efficaces (2 jours)

Améliorer ses Ecris Professionnels (2 jours)

E-mails impactants pour dynamiser ses échanges professionnels (2 jours)

SYNTHÈSE ÉCRITE & ORALE

Lire Vite et Retenir l'Essentiel (2 jours)

Développez vos Capacités de Synthèse (3 jours)

Techniques de Lecture Rapide et Efficace (2 jours)

Développement de la Capacité d'Analyse et Synthèse (2 jours)

Réussir ses Synthèses (3 jours)

MOTIVATION EQUIPE, COHESION EQUIPE ET RELATIONS INTERPERSONNELLES

MOTIVATION EQUIPE, COHESION D'EQUIPE ET TEAM BUILDING

Animer et Motiver son Equipe (3 jours)

Manager : soutenir son équipe en situation de crise (2 jours)

Travailler Ensemble (2 jours)

Renforcer la Cohésion de son Equipe (2 jours)

Savoir Travailler en Equipe (2 jours)

Teambuilding et Cohésion d'équipe : savoir souder son équipe (3 jours)

Travailler Efficacement avec les Autres (2 jours)

Teambuilding et Création de Relations Positives (2 jours)

Favoriser le Travail Collaboratif grâce aux Outils Digitaux (3 jours)

Teambuilding, Communication et Conflit (2 jours)

Reconnaître et Valoriser ses Collaborateurs (2 jours)

Développer les Compétences de ses Collaborateurs (2 jours)

Animer et Motiver ses Equipes Commerciales (3 jours)

Développer la Créativité de son Equipe (2 jours)

Manager en Posture de Manager Coach (2 jours)

Renforcer la Performance de son Equipe (3 jours)

RELATIONS INTERPERSONNELLES (hiérarchie et collègues)

Etablir des Relations Positives et Respecter les Autres (3 jours)	Techniques pour Garantir des Relations Professionnelles Efficaces (3 jours)
Développer des Relations Positives au Travail (2 jours)	Développer son Réseau Relationnel (2 jours)
Construire des Relations Dynamiques avec les Autres (2 jours)	Développer ses Compétences Relationnelles et Commerciales (3 jours)
Développer son Aisance dans sa Vie Professionnelle (2 jours)	Communiquer avec Aisance en Situation Difficile (2 jours)
Adapter sa Communication en Milieu Professionnel (2 jours)	Communication Interpersonnelle (2 jours)
Développer des Relations Non Hiérarchiques Constructives (2 jours)	Communication Interpersonnelle et Esprit d'Equipe (2 jours)
Développer Relations Interpersonnelles & Professionnelles (2 jours)	Mieux Gérer ses Relations avec la Hiérarchie (3 jours)
Méthodes pour Optimiser ses Relations avec ses Collaborateurs (3 jours)	

TRAVAIL A DISTANCE ET COLLABORATIONS INTERCULTURELLES

TRAVAIL A DISTANCE

Cycle Maîtrise Situations de Travail & Collaborations à Distance (5 jours)	Développer le Travail Collaboratif et l'Intelligence Collective (2 jours)
Savoir Travailler à Distance (niveau 1) (3 jours)	Réussir ses Entretiens et Réunions à Distance (2 jours)
Savoir Travailler à Distance (niveau 2) (2 jours)	Maîtriser le Management Transversal (3 jours)
Mieux se Connaître pour Mieux Travailler avec les Autres (3 jours)	Obtenir le meilleur d'une Equipe à Distance (3 jours)
Réussir le Challenge du Management à Distance (3 jours)	

COLLABORATION INTERCULTURELLE

Cycle Maîtrise des Collaborations Interculturelles (5 jours)	Travailler Efficacement avec les Allemands (3 jours)
Collaborations Interculturelles (niveau 1) (3 jours)	Travailler Efficacement avec les Turcs (3 jours)
Collaborations Interculturelles (niveau 2) (2 jours)	Travailler Efficacement avec les Américains (3 jours)
Travailler Efficacement avec les Français (3 jours)	Travailler Efficacement avec les Chinois (3 jours)
Travailler Efficacement avec les Marocains (3 jours)	Travailler Efficacement en Afrique Subsaharienne (5 jours)
Travailler Efficacement avec les Espagnols (3 jours)	Travailler Efficacement en Afrique du Nord (5 jours)
Travailler Efficacement avec les Anglais (3 jours)	Travailler Efficacement en Afrique de l'Ouest (5 jours)
Travailler Efficacement en Afrique de l'Est (5 jours)	



DROIT DU TRAVAIL ET DES AFFAIRES



50

CYCLES COMPLETS

Cycle Directeur Juridique (10 jours)	Cycle Contrats de Maintenance (5 jours)
Cycle Assistant Juridique (8 jours)	Cycle Contrats Informatiques (5 jours)
Cycle Secrétariat Juridique des Sociétés Commerciales (5 jours)	Cycle Contrats Commerciaux Internationaux (5 jours)
Cycle Droit Commercial (5 jours)	Cycle Droit du Travail (5 jours)
Cycle Droit de la Concurrence (5 jours)	Cycle Droit du Travail pour Managers (5 jours)
Cycle Juriste Droit des Sociétés (10 jours)	Cycle Droit du Travail pour la Fonction RH (5 jours)
Cycle Droit des Sociétés (5 jours)	Cycle Droit Social pour Ressources Humaines (10 jours)
Cycle Administrateur de Société (10 jours)	Cycle Responsable Relations Sociales (8 jours)
Cycle Droit des Affaires (5 jours)	Cycle Responsable Gestion des Relations Sociales (10 jours)
Cycle Droit Pénal des Affaires (5 jours)	Cycle Pilotage des Relations Sociales (5 jours)
Cycle Contract Manager (10 jours)	Cycle Manager le Dialogue Social (5 jours)
Cycle Juriste Droit des Contrats (10 jours)	Cycle Négociation Sociale et Relations Partenaires Sociaux (5 jours)
Cycle Droit des Contrats (8 jours)	Cycle Gestion de Conflits et Médiation en Entreprise (8 jours)
Cycle Responsable Recouvrement (5 jours)	Cycle CHSCT (5 jours)
Cycle Droit de la Propriété Intellectuelle (5 jours)	Cycle Compliance Officer en matière d'Anticorruption (8 jours)
Cycle Délégué Protection des Données Personnelles (5 jours)	Cycle Responsabilité Pénale (5 jours)
Cycle Risques Entreprise et Dirigeants : responsabilités, sanctions (4 jours)	Cycle Droit Pénal pour Managers (5 jours)



DROIT DU TRAVAIL, DROIT SOCIAL ET RISQUES SANTE/PSYCHOSOCIAUX

DROIT DU TRAVAIL

Droit du Travail (niveau 1) (3 jours)	Pratique des Contrats de Travail : CDI, CDD... (3 jours)
Droit du Travail (niveau 2) (2 jours)	Sécuriser le Recours aux CDD, Intérim et Stages (3 jours)
Droit du Travail pour Managers (niveau 1) (3 jours)	Maîtriser le Contrat de Travail : de l'embauche à la rupture (2 jours)
Droit du Travail pour Managers (niveau 2) (2 jours)	Gérer la Rupture du Contrat de Travail (3 jours)
Droit du Travail pour la Fonction RH (niveau 1) (3 jours)	Négocier efficacement le Départ d'un Collaborateur (3 jours)
Droit du Travail pour la fonction RH (niveau 2) (2 jours)	Gérer et Sécuriser les Ruptures Conventionnelles (3 jours)
Aspects Juridiques liés à la RH (2 jours)	Pouvoir Disciplinaire : cerner ses marges de manoeuvre (2 jours)
Droit du Travail et Droit Social (3 jours)	Relations avec l'Inspection du Travail (3 jours)
Durée du Travail : dispositifs, gestion et suivi au quotidien (2 jours)	Télétravail : déploiement et gestion au quotidien (3 jours)
Expatriation, Impatriation : aspects juridiques, fiscaux, sociaux (3 jours)	

DROIT SOCIAL ET RELATIONS SOCIALES

Droit Social (niveau 1) (3 jours)	Négocier avec les Partenaires Sociaux (3 jours)
Droit Social (niveau 2) (2 jours)	Gestion de Conflits et Médiation en Entreprise (niveau 1) (3 jours)
Gestion des Relations Sociales (niveau 1) (3 jours)	Gestion de Conflits et Médiation en Entreprise (niveau 2) (3 jours)
Gestion des Relations Sociales (niveau 2) (3 jours)	Prévenir les Conflits Sociaux et Gérer les Tensions (3 jours)
Pilotage des Relations Sociales (niveau 1) (3 jours)	Affronter et Gérer les Conflits Sociaux (3 jours)
Pilotage des Relations Sociales (niveau 2) (2 jours)	Développer la Médiation en Entreprise (3 jours)
Pilotage des Relations Sociales et Efficacité Relationnelle (3 jours)	Réussir les Négociations Annuelles Obligatoires (2 jours)
Pilotage Relations Sociales face aux Situations Complexes (3 jours)	Elaborer et Exécuter un Plan de Sauvegarde des Emplois (3 jours)
Manager le Dialogue Social (niveau 1) (3 jours)	Rupture Conventionnelle Collective et Plan de Départ Volontaire (3 jours)
Manager le Dialogue Social (niveau 2) (2 jours)	Dialogue Social et Organisations Syndicales (3 jours)
Dialogue Social et Efficacité Relationnelle (3 jours)	Mener une Négociation Collective (3 jours)

INSTANCES REPRESENTATIVES DU PERSONNEL, SYNDICATS, CHSCT/CSSCT

Instances Représentatives du Personnel (3 jours)	CHSCT (niveau 1) (3 jours)
Relations avec les Représentants du Personnel (3 jours)	CHSCT (niveau 2) (2 jours)
Délégués du Personnel (3 jours)	CHSCT : acteur privilégié de la prévention des risques psychosociaux (2 jours)
Elus du Comité d'Entreprise (2 jours)	Formation Pratique des Membres du CHSCT (3 jours)
Présider Efficacement le Comité d'Entreprise (2 jours)	Présider Efficacement le CHSCT (2 jours)

RISQUES SANTE-SECURITE ET RISQUES PSYCHOSOCIAUX

Analyse et Prévention des Risques au Poste de Travail (3 jours)	Risques Psychosociaux et Qualité Vie au Travail (3 jours)
Evaluation des Risques Santé-Sécurité et le Document Unique (3 jours)	Risques Psychosociaux : diagnostic et prévention (3 jours)
Santé- Sécurité : points clés de la réglementation (2 jours)	Risques Psychosociaux : plan d'actions et suivi (3 jours)
Prévenir et Gérer les Risques Psychosociaux au Quotidien (3 jours)	Risques Psychosociaux : agir face aux situations difficiles (3 jours)
Prévention Risques Psychosociaux : missions et outils du Manager (3 jours)	Environnement Juridique des Risques Psychosociaux (3 jours)



DROIT COMMERCIAL, DROIT DES SOCIÉTÉS/AFFAIRES ET RECOUVREMENT

DROIT COMMERCIAL

Droit Commercial (niveau 1) (3 jours)	Protection des Marques : exécution, stratégie et protection (3 jours)
Droit Commercial (niveau 2) (2 jours)	Droit de la Concurrence (niveau 1) (3 jours)
Cession Fonds de Commerce et Rédaction Contrat de Cession (3 jours)	Droit de la Concurrence (niveau 2) (2 jours)
Rédiger ses CGV en E-commerce (3 jours)	Droit de la Concurrence : relations commerciales sécurisées (3 jours)
Aspects Juridiques de la Politique Commerciale (3 jours)	Concurrence Déloyale : comment se défendre (3 jours)
Droit de la Propriété Intellectuelle (niveau 1) (3 jours)	Rédaction de Clauses de Non-Concurrence (3 jours)
Droit de la Propriété Intellectuelle (niveau 2) (2 jours)	Réparation du Préjudice Commercial (3 jours)
Droit de la Distribution (3 jours)	Évaluer et Indemniser le Dommage Commercial (3 jours)

DROIT DES SOCIÉTÉS ET DROIT DES AFFAIRES

Fiscalité des Opérations Juridiques pour Juristes (3 jours)	Augmenter ou Réduire le Capital Social d'une Société (3 jours)
Droit des Sociétés (niveau 1) (3 jours)	Conflits entre Associés : gérer et résoudre mécontentements et litiges (4 jours)
Droit des Sociétés (niveau 2) (2 jours)	Droit des Affaires (niveau 1) (3 jours)
Manager une Equipe Juridique (3 jours)	Droit des Affaires (niveau 2) (2 jours)
Rédiger les Pactes d'Actionnaires (3 jours)	Cessions, Acquisitions, Restructurations : sécurité juridique (3 jours)
Approbation des Comptes Annuels des Sociétés (3 jours)	Droit Pénal des Affaires (niveau 1) (3 jours)
Droit Pénal des Affaires (niveau 2) (2 jours)	

RECOUVREMENT

Optimiser l'Organisation du Recouvrement des Créances (2 jours)	Recouvrement : contentieux des créances publiques (3 jours)
Recouvrement des Impayés : relancer efficacement ses clients (3 jours)	Recouvrement de Créances et Entreprises en Difficulté (3 jours)
Recouvrement des Impayés : procédures amiables & contentieuses (3 jours)	Surendettement : traiter efficacement toute situation (3 jours)
Recouvrement de Créances par Téléphone (2 jours)	Recouvrement Judiciaire des Créances (2 jours)
Gestion des appels Difficiles en Recouvrement (2 jours)	Prévention des Impayés : analyser et prévenir le risque client (2 jours)
Prévenir les Impayés de Factures (3 jours)	

DROIT DES CONTRATS, COMPLIANCE, RESPONSABILITE ET CONTENTIEUX

DROIT DES CONTRATS

Contract Management (niveau 1) (3 jours)	Piloter ses Contrats d'Achat : mesurer et neutraliser les risques (3 jours)
Contract Management (niveau 2) (2 jours)	Contrats Internationaux à l'attention des Acheteurs (3 jours)
Droit des Contrats (niveau 1) (3 jours)	Contrats Internationaux : négocier et rédiger les clauses (3 jours)
Droit des Contrats (niveau 2) (3 jours)	Risques Juridiques des Contrats à l'International (3 jours)
Droit du Contrat Commercial (3 jours)	Contrats de Maintenance (niveau 1) (3 jours)
Droit des Contrats Commerciaux : négociation des clauses (3 jours)	Contrats de Maintenance (niveau 2) (2 jours)
Sécuriser ses Accords Commerciaux en B to B (3 jours)	Contrats Informatiques (niveau 1) (3 jours)
Droit des Contrats et Aspects Juridiques des Achats (3 jours)	Contrats Informatiques (niveau 2) (2 jours)
Aspects Juridiques et Risques des Achats Internationaux (3 jours)	Sécuriser les Contrats de Sous-Traitance (3 jours)
Contrats Achat : identification, négociation des risques juridiques (3 jours)	Gérer Efficacement les Contrats d'Assurance (2 jours)
Droit des Contrats et des Achats (3 jours)	



SECRETARIAT JURIDIQUE ET ECRITS JURIDIQUES

Assistant Juridique (niveau 1) (2 jours)	Secrétariat Juridique de Société Anonyme (3 jours)
Assistant Juridique (niveau 2) (2 jours)	Formes Juridiques des Sociétés et Documents légaux Constitutifs (2 jours)
Fondamentaux Secrétariat des Sociétés Commerciales (3 jours)	Organiser une Veille Juridique Efficace (2 jours)
Perfectionnement Secrétariat des Sociétés Commerciales (2 jours)	Ecrits Juridiques (2 jours)
Savoir Rédiger et Faire Respecter ses Contrats (2 jours)	Rédaction Contractuelle (2 jours)

COMPLIANCE, RESPONSABILITE ET CONTENTIEUX

Compliance Anticorruption pour Non-Initiés : les réflexes (3 jours)	Risque Pénal pour l'Entreprise et Dirigeants (3 jours)
Compliance Anticorruption : programme de conformité (3 jours)	Responsabilité Pénale et Fiscale des Dirigeants (4 jours)
Compliance Anticorruption : risques et sanctions (3 jours)	Responsabilité Pénale de l'Employeur et Crise Sanitaire (2 jours)
Évaluation Procédures Comptables & Ingénierie de la Fraude (3 jours)	Contentieux Administratifs (3 jours)
Responsabilité Pénale (niveau 1) (3 jours)	Procédures Judiciaires (3 jours)
Responsabilité Pénale (niveau 2) (3 jours)	Prévention Juridique et Traitement du Contentieux Judiciaire (3 jours)
Droit Pénal (niveau 1) (3 jours)	Contentieux Judiciaire : préparer et suivre la procédure (3 jours)
Droit Pénal (niveau 2) (2 jours)	Mesurer les Sanctions Encourues et les Possibilités de Négociation (3 jours)
Contentieux avec la Douane : gestion et résolution (3 jours)	Contentieux en Droit de la Concurrence (3 jours)
Maîtriser les Risques des Pratiques Anticoncurrentielles (3 jours)	

FINANCE ET COMPTABILITE

A photograph of two women in a professional office setting. The woman on the left, wearing glasses and a light blue button-down shirt, is pointing at a spreadsheet on the desk. The woman on the right, wearing a blue button-down shirt under a grey apron, is holding a yellow pencil and looking at the same spreadsheet. Two large calculators are visible on the desk. The background is a blurred office environment with a bookshelf.

57

FINANCE, BUDGET ET TRESORERIE

FINANCE POUR NON-FINANCIERS

Cycle Finance pour Dirigeants Non Financiers (8 jours)	Finance pour Manager Marketing/Commercial (3 jours)
L'Essentiel de la Finance d'Entreprise (4 jours)	Lire un Bilan et un Compte de Résultat (2 jours)
Finance pour Cadres Non-Financiers (2 jours)	Comprendre et Utiliser l'Information Comptable et Financière (3 jours)
Enjeux Financiers pour Non-Spécialistes (2 jours)	

MANAGEMENT FINANCIER

Cycle Directeur Financier (10 jours)	Rentabilité des Investissements (3 jours)
Cycle Responsable Administratif et Financier (8 jours)	Tableaux de Bord Financiers (2 jours)
Piloter la Fonction Finance et Trésorerie de l'Entreprise (3 jours)	Concevoir une Stratégie d'Entreprise (3 jours)
Performance du Service Comptable et Financier (2 jours)	Réussir son Business Plan (3 jours)
Améliorer la Performance Financière de l'Entreprise (2 jours)	Business Plan Financier (3 jours)
Pilotage Financier (Profit & Loss) (3 jours)	Techniques et Pratiques de Communication Financière (2 jours)
Audit Financier (2 jours)	

PERFORMANCE FINANCIÈRE DE L'ENTREPRISE

Faisabilité et Rentabilité des Projets (3 jours)	Valorisation et Optimisation des Stocks (2 jours)
Maîtrise des Frais Généraux et Optimisation des Coûts (3 jours)	Coût de Revient et Mesure de la Performance Industrielle (2 jours)
Amélioration des Coûts Industriels (2 jours)	Tableau de Bord Stratégique (3 jours)
Coûts Logistique (2 jours)	Balanced Scorecard (3 jours)
Méthode d'Organisation et Contrôle Financier (3 jours)	



ANALYSE FINANCIÈRE

Cycle Analyse Financière (5 jours)	Analyse Financière : performance économique (3 jours)
Analyse Financière (niveau 1) (2 jours)	Analyse Financière Orientée Crédit (3 jours)
Analyse Financière (niveau 2) (2 jours)	Reporting Financier et Analyse des Chiffres (3 jours)
Diagnostic Financier (3 jours)	Analyse Financière et normes IFRS (3 jours)
Analyse des Etats Financiers (3 jours)	Analyse Financière des Comptes Consolidés et Normes IFRS (3 jours)

BUDGET

Cycle Comptabilité Budgétaire (5 jours)	Gestion Budgétaire, Elaboration et Suivi des Budgets (2 jours)
Elaborer un Budget de A à Z (3 jours)	Processus Budgétaire pour Directeurs (2 jours)
Elaborer et Contrôler son Budget (2 jours)	Elaborer et Piloter le Processus Budgétaire (2 jours)

GESTION DE TRÉSORERIE ET BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

Cycle Trésorier Entreprise (5 jours)	Méthodologie Calcul des Prix de Revient (3 jours)
Cycle Gestion Financière d'une PME (5 jours)	Cash Management pour Opérationnels non Financiers (2 jours)
Gestion de Trésorerie (niveau 1) (2 jours)	Cash Management : optimisation des Flux de Trésorerie (2 jours)
Gestion de Trésorerie (niveau 2) (2 jours)	Etablir un Reporting de Trésorerie (2 jours)
Gérer la Trésorerie au Quotidien (2 jours)	Elaborer un Reporting de Gestion Efficace (2 jours)
Gestion Prévisionnelle de Trésorerie (2 jours)	Optimisation des Financements et Placements Court Terme (3 jours)
Prévisions de Trésorerie et Budget de Trésorerie (3 jours)	Circuits Bancaires et Moyens de Paiement à l'International (2 jours)
Optimisation du Besoin Fond de Roulement (2 jours)	Optimisation des Coûts Bancaires avec Banquier (2 jours)
Gestion de Caisse (2 jours)	Coûts des Projets (chiffage Prévisionnel et estimation) (2 jours)

COMPTABILITE , CONTROLE/CONSOLIDATION DES COMPTES, IFRS ET LOGICIELS

COMPTABILITÉ GÉNÉRALE

Cycle Comptable Entreprise (8 jours)	Principes Comptables de Base (niveau 1) (3 jours)
Cycle Chef Comptable (5 jours)	Principes Comptables de Base (niveau 2) (3 jours)
Cycle Comptable PME (8 jours)	Elaborer le Bilan et la Liasse Fiscale (2 jours)
Comptable PME : comptabilité et fiscalité (3 jours)	Maîtriser les Procédures Comptables (2 jours)
Comptable PME : financement, trésorerie, négociations banque (3 jours)	Ecritures Comptables (2 jours)
Comptable PME : social et juridique (3 jours)	Ecritures Comptables de Trésorerie et de Banque (3 jours)
Comptabilité pour Non Comptables (3 jours)	Révision des Comptes (2 jours)
Comptabilité Générale (niveau 1) (2 jours)	Tableau de Bord Financier et Comptable (2 jours)
Comptabilité Générale (niveau 2) (2 jours)	Comptabilité Amortissements et Provisions (2 jours)

COMPTABILITE ANALYTIQUE

Cycle Comptabilité Analytique (5 jours)	Comptabilité Analytique (niveau 1) (2 jours)
Comptabilité Analytique (niveau 2) (2 jours)	Comptabilité en Hôtellerie (2 jours)

COMPTABILITÉS AUXILIAIRES

Comptabilité Fournisseurs (2 jours)	Gestion des Immobilisations (2 jours)
Comptabilité et Situation Juridique des Fournisseurs (2 jours)	Comptabilité Clients (2 jours)
Comptabilité des Immobilisations (2 jours)	Comptabilité des Charges de Personnel (2 jours)



CONTRÔLE DES COMPTES

Audit Comptable et Financier (3 jours)	Organiser et Fiabiliser la Clôture des Comptes (2 jours)
Cycle Etablissement et Clôture des Comptes (5 jours)	Ecritures d'Arrêtés de Comptes : régularisations et provisions (3 jours)
Arrêtés des Comptes (niveau 1) (2 jours)	Clôture Comptable et Démarche de Révision (2 jours)
Arrêtés des Comptes (niveau 2) (2 jours)	Annexes aux Comptes Annuels (2 jours)
Clôture des Comptes Annuels (2 jours)	Traitement des Frais de Mission (2 jours)

CONSOLIDATION

Cycle Consolidation des Comptes (5 jours)	Consolidation et Comptabilité IFRS (3 jours)
Consolidation des Comptes (niveau 1) (2 jours)	Reporting Financier en Normes Anglo-Saxonnes (3 jours)
Consolidation des Comptes (niveau 2) (3 jours)	Normes US GAAP, normes américaines (3 jours)

NORMES IFRS

Cycle Normes IAS / IFRS (5 jours)	Etablir les Etats financiers en normes IFRS (3 jours)
IAS / IFRS (niveau 1) (2 jours)	Consolidation aux Normes IFRS (3 jours)
IAS / IFRS (niveau 2) (2 jours)	Implémenter les Normes Internationales IFRS (3 jours)
Analyse Financière et Normes IFRS (2 jours)	Impacts des Normes IFRS pour le Contrôle de Gestion (2 jours)

LOGICIELS SAGE ET CIEL

Cycle Sage Comptabilité (5 jours)	Cycle Ciel Comptabilité (5 jours)
Sage Comptabilité (niveau 1) (3 jours)	Ciel Comptabilité (niveau 1) (3 jours)
Sage Comptabilité (niveau 2) (2 jours)	Ciel Comptabilité (niveau 2) (2 jours)

CONTRÔLE DE GESTION

CONTROLE DE GESTION ENTREPRISE

Cycle Contrôle de Gestion (8 jours)	Contrôle de Gestion Stratégique et Amélioration Performances (3 jours)
Contrôle de Gestion (niveau 1) (2 jours)	Contrôle de Gestion des Activités et Processus (3 jours)
Contrôle de Gestion (niveau 2) (2 jours)	Contrôle de Gestion par Projet (3 jours)
Outils du Contrôle de Gestion par Projet (3 jours)	Impacts des Normes IFRS pour le Contrôle de Gestion (2 jours)
Contrôle de Gestion pour Managers (3 jours)	La Méthode ABC (Activity Based Costing) (3 jours)
Comptabilité de Gestion et Contrôle de Coûts (3 jours)	

TABLEAUX DE BORD CONTROLE DE GESTION ET REPORTING

Tableaux de Bord Contrôle de Gestion (2 jours)	Elaborer un Reporting de Gestion (2 jours)
Tableaux de bord Contrôle de Gestion et Reporting (2 jours)	Préparer et Animer la Revue de Performance (2 jours)
Techniques de Reporting (2 jours)	

CONTROLE DE GESTION SECTORIEL

Contrôle de Gestion dans l'Industrie (3 jours)	Contrôle de Gestion de l'Activité Commerciale (3 jours)
Contrôle de Gestion RH: tableaux de bord RH & masse salariale (4 jours)	Contrôle de Gestion dans les Activités Services (3 jours)
Contrôle de Gestion Sociale (3 jours)	Contrôle de Gestion Bancaire (3 jours)
Contrôle de Gestion des Activités Marketing (3 jours)	Contrôle de Gestion Secteur Public (3 jours)



FISCALITE ET AUDIT/CONTRÔLE FISCAL

FISCALITE ENTREPRISE

Cycle Fiscalité d'Entreprise (5 jours)	Fiscalité des Entreprises (2 jours)
Fiscalité Entreprise (niveau 1) (2 jours)	Élaborer les Déclarations Fiscales Courantes (3 jours)
Fiscalité Entreprise (niveau 2) (2 jours)	Téledéclaration Fiscale (2 jours)
Nouvelle Loi de Finance (2 jours)	Maîtrise des Règles Fiscales (2 jours)
Calcul du Résultat Fiscal et de l'IS (2 jours)	Établir la Liasse Fiscale et l'Annexe (3 jours)

FISCALITE TVA

Déclarations de TVA et Remboursement (2 jours)	TVA des Prestations de Services (2 jours)
Comptabiliser et Déclarer la TVA (2 jours)	TVA dans les Echanges Internationaux (2 jours)
TVA dans la Comptabilité Fournisseurs (2 jours)	

FISCALITE IS

Maîtrise de l'Impôt sur les Sociétés (2 jours)	Paie et Retenues Salariales (2 jours)
Fiscalité d'un Groupe de Sociétés (3 jours)	Fiscalité Bancaire (2 jours)

AUDIT FISCAL ET CONTROLE FISCAL

Audit Fiscal et Gestion d'un Contrôle (2 jours)	Contrôle Fiscal, Risque Fiscal et Optimisation (3 jours)
Contrôle Fiscal : détecter, anticiper, limiter les risques (3 jours)	Optimisation Fiscale de la Paie (2 jours)

FISCALITE INTERNATIONALE

Fiscalité Internationale (3 jours)	Fiscalité en Hôtellerie (2 jours)
------------------------------------	-----------------------------------

CREDIT MANAGEMENT, RECOUVREMENT, EVALUATION ENTREPRISE ET RISQUES INTERNATIONAUX

CREDIT MANAGEMENT

Cycle Credit Manager (5 jours)

Credit Management (niveau 1) (2 jours)

Credit Management (niveau 2) (2 jours)

Credit Scoring : évaluation du risque clients (2 jours)

RECOUVREMENT

Relance des Factures pour Accélérer les Encaissements (2 jours)

Techniques de Recouvrement Judiciaire (2 jours)

Techniques de Recouvrement Amiable et Judiciaire (3 jours)

Aspects Juridiques du Recouvrement (2 jours)

Techniques de Recouvrement Amiable (2 jours)

Recouvrement des Créances Publiques (3 jours)

EVALUATION ET INGÉNIERIE FINANCIÈRE

Cycle Evaluation d'Entreprise (5 jours)

Ingénierie Financière Opérations sur Capitaux Propres (3 jours)

Evaluer une Entreprise (niveau 1) (2 jours)

Ingénierie Haut de Bilan : capital-Investissement, financements structurés (5 jours)

Evaluer une Entreprise (niveau 2) (2 jours)

RISQUES FINANCIERS À L'INTERNATIONAL

Obtenez vos Encaissements à l'International (3 jours)

Techniques de Paiement à l'International (3 jours)

Gestion du Risque Clients à l'International (3 jours)

Sécurité Moyens de Paiement à l'International (2 jours)

Modes de Financement à l'International (3 jours)

ASSURANCE

Cycle Contrats d'Assurance (5 jours)

Assurance Perte d'Exploitation (3 jours)

Contrats d'Assurance (niveau 1) (2 jours)

Assurances Sinistres (3 jours)

Contrats d'Assurance (niveau 2) (2 jours)

Assurance Transport (3 jours)

Acteurs et Enjeux de l'Assurance (3 jours)

Assurance Marchandises Transportées par Voie Maritime (2 jours)

Assurance Responsabilité Civile Professionnelle (3 jours)

Assurance Automobile (3 jours)

Les Contrats d'Assurance de Dommages (2 jours)

Risques Environnementaux et Assurance (2 jours)



BANQUE

ENVIRONNEMENT BANCAIRE ET CREDIT

Opérations Bancaires : circuits bancaires, moyens de paiement (3 jours)	Crédit à la Consommation (niveau 1) (2 jours)
Traitement Données Personnelles (secteur bancaire) (2 jours)	Crédit à la Consommation (niveau 2) (2 jours)
Cycle Crédit à la Consommation (5 jours)	

FINANCE ISLAMIQUE

Cycle Finance Islamique (5 jours)	Finance Islamique (niveau 1) (2 jours)
Finance Islamique (niveau 2) (2 jours)	

CONTRÔLE INTERNE BANCAIRE ET CONFORMITÉ

Cycle Contrôle Interne Bancaire et Conformité (5 jours)	Contrôle Interne dans Etablissement Bancaire et Financier (3 jours)
Contrôle Interne Bancaire et Conformité (niveau 1) (2 jours)	Lutte Anti Blanchiment Capitaux (3 jours)
Contrôle Interne Bancaire et Conformité (niveau 2) (2 jours)	Elaboration de la Cartographie des Risques (2 jours)

GESTION DES RISQUES ET GESTION ACTIF/PASSIF

Cycle Gestion des Risques Bancaires (5 jours)	Cycle Gestion Actif-Passif (5 jours)
Gestion des Risques Bancaires (niveau 1) (5 jours)	Gestion Actif-Passif (niveau 1) (2 jours)
Gestion des Risques Bancaires (niveau 2) (5 jours)	Gestion Actif-Passif (niveau 2) (2 jours)

BÂLE II ET BÂLE III

Cycle Bâle II vers Bâle III (5 jours)	Cycle Bâle III (5 jours)
Bâle II vers Bâle III (niveau 1) (2 jours)	Bâle III (niveau 1) (2 jours)
Bâle II vers Bâle III (niveau 2) (2 jours)	Bâle III (niveau 2) (2 jours)

MANAGEMENT, RISK & LEADERSHIP

A professional business meeting taking place around a white table. A man in a dark blue suit and patterned tie is smiling and gesturing with his hands while speaking. A woman with long brown hair, wearing a grey blazer, is listening attentively with her hands clasped. On the table are several documents, including one with a blue bar chart and another with a line graph. A laptop is partially visible on the left. The background is a bright, modern office with large windows.

MANAGEMENT STRATEGIQUE : Cycles, Management Stratégique, Risk Management

CYCLES EN MANAGEMENT

Cycle Execut ive M anager (10 jours)	Cycle Finance pour Dirigeants (5 jours)
Cycle Directeur de PME: diriger et optimiser son entreprise (10 jours)	Cycle M anagement Financier (5 jours)
Cycle Diriger un Centre de Profit (10 jours)	Cycle Gestion d'Ent reprise (5 jours)
Cycle Rôles et Post ures du M anager (8 jours)	Cycle M ise en oeuvre du Développement Durable (5 jours)
Cycle Nouveau M anager (5 jours)	

MANAGEMENT STRATEGIQUE ET ORGANISATION

Cycle M anagement Stratégique (5 jours)	Gérer un Centre de Profit (3 jours)
Management Stratégique (niveau 1) (3 jours)	Réaliser un Diagnostic Organisationnel (3 jours)
Management Stratégique (niveau 2) (2 jours)	M éthodes Efficaces pour Améliorer les Organisations (3 jours)
Réflexion Stratégique (2 jours)	Elaboration et Déploiement d'une Stratégie Grands Comptes (3 jours)
Concevoir et Exécuter une Stratégie (3 jours)	Développer et Pérenniser son Activité à l'International (3 jours)
Définir ses Orientations Stratégiques (3 jours)	Intégrer le Développement Durable au sein de l'entreprise (3 jours)
Gérer une Business Unit (3 jours)	Intelligence Economique et Veille Stratégique (3 jours)

CONDUITE DU CHANGEMENT

Devenir un Manager Agile (5 jours)	Stimuler Créativité et Innovation au sein de son Equipe (2 jours)
Développer un Management Agile (3 jours)	Développer sa Créativité pour Innover au Quotidien (2 jours)
Manager le Changement (3 jours)	Se Coacher Soi-même pour S'adapter au Changement (3 jours)
Accompagner le Changement (2 jours)	Accompagnement du Changement dans un Projet Informatique (2 jours)
Accompagner le Changement et Impliquer ses Collaborateurs (2 jours)	Gestion des Déménagements et Rester Efficace en Open Space (2 jours)

RISK MANAGEMENT

Cycle Risk Management (5 jours)	Management des Risques Opérationnels (3 jours)
Risk Management (niveau 1) (3 jours)	Management des Risques Stratégiques (2 jours)
Risk Management (niveau 2) (3 jours)	Elaboration de la Cartographie des Risques (3 jours)
Risk Management : audit et prévention (3 jours)	Maîtrise de la Norme ISO 31000 (3 jours)
Risk Management : identification des risques et traitement (3 jours)	Gestion de Crise (3 jours)
Management des Risques Environnementaux (3 jours)	Communication de Crise (2 jours)



LEADERSHIP, DEVELOPPEMENT DU MANAGER ET COACHING

LEADERSHIP

Cycle Leadership pour Managers (5 jours)	Leadership et Efficacité (2 jours)
Leadership pour Managers (niveau 1) (3 jours)	Affirmer son Leadership en Environnement Complexe (2 jours)
Leadership pour Managers (niveau 2) (2 jours)	Courage Managérial et Leadership (2 jours)
Manager une Equipe de Managers (3 jours)	Exprimer son Courage Managérial (2 jours)
Cycle Leadership Personnel et Excellence Collective (5 jours)	Développer son Leadership Relationnel (2 jours)
Leadership Personnel et Excellence Collective (niveau 1) (3 jours)	Affirmer son Autorité et faire face aux Situations Difficiles (3 jours)
Leadership Personnel et Excellence Collective (niveau 2) (2 jours)	Faire Face aux Situations Difficiles du Management (2 jours)
Construire et Développer son Leadership (3 jours)	Développer son Pouvoir d'Influence (3 jours)
Développer son Leadership et son Impact Personnel (2 jours)	Renforcer sa Posture Managériale pour Gagner en Influence (3 jours)
Leadership et Charisme (2 jours)	Personal Branding : augmenter sa visibilité et son pouvoir d'influence (3 jours)
Le Leadership Féminin (2 jours)	Prise de Décision et d'Initiative (3 jours)
Convaincre et s'Imposer en Négociation (3 jours)	

DEVELOPPEMENT PERSONNEL DU MANAGER

20 Règles de Management et 14 Erreurs à Eviter (5 jours)	Devenir Manager Coach (3 jours)
Les 10 Habitudes des Managers Efficaces (3 jours)	Managers, mobiliser l'Intelligence Emotionnelle (2 jours)
Diagnostiquer et Optimiser ses Pratiques Managériales (3 jours)	Adapter son Management à sa Personnalité (2 jours)
Développement des Pratiques Managériales (3 jours)	Organiser ses Idées et Décider grâce au Mind Mapping (2 jours)
Réaliser son Bilan Compétences (3 jours)	Communication et Management (5 jours)
Communiquer ses Compétences avec Pédagogie (2 jours)	Bien Communiquer pour Bien Manager (2 jours)
Le Management pour les Profils Techniques (2 jours)	Cadres Dirigeants, intervenez en Public avec Brio (2 jours)
Management Situationnel (2 jours)	Réussir ses Interventions en Public (2 jours)
S'Adapter en Toutes Circonstances (3 jours)	Prise de Parole en Public : les techniques pour convaincre (2 jours)
Agir Face à la Pression et Sans Stress (2 jours)	Développer les Atouts d'un Manager de Haut Niveau (3 jours)
Savoir Prendre des Décisions Efficaces (2 jours)	Accélérer ses Prises de Décisions (2 jours)
Optimiser vos Prises de Décision (2 jours)	

COACHING

Cycle Devenir Coach (8 jours)	Coacher un Manager (3 jours)
Cycle Manager Coach (5 jours)	Coacher ses Collaborateurs, Accompagner leur Développement (3 jours)
Manager Coach (niveau 1) (3 jours)	Cycle Coaching Individuel (8 jours)
Manager Coach (niveau 2) (2 jours)	Accompagnement Individuel pour Manager (3 jours)
Les Outils du Coaching (3 jours)	Coaching Individuel et d'Equipe (3 jours)
Techniques de Coaching (3 jours)	Coaching d'Equipe et Gestion d'Equipe (3 jours)
Cycle Coaching Directeurs (10 jours)	Coaching d'Equipe et Gestion des Conflits (3 jours)



MANAGEMENT D'EQUIPES (Prise de Fonction, Rôles, Postures, Evaluation et Amélioration)

PRISE DE FONCTION DU MANAGER

Réussir sa Prise de Fonction (3 jours)	Nouveau Manager : fondamentaux du management d'équipe (3 jours)
Cadres : réussir dans sa première fonction de Manager (3 jours)	Nouveau Manager : éviter les erreurs classiques (3 jours)
Réussir dans sa Fonction de Manager (4 jours)	

ROLES/ POSTURES DU MANAGER ET LEGITIMITE MANAGERIALE

Mieux se Connaître pour Mieux Manager (3 jours)	Postures Managériales Gagnantes (2 jours)
Rôles d'un Chef d'Equipe au sein d'une Entreprise (2 jours)	Comprendre et Adopter les Attitudes du Manager (2 jours)
Manager au Quotidien et Assumer ses Rôles Managériaux (3 jours)	Efficacité du Manager et Performance Comportementale (3 jours)
Assumer ses Différents Rôles de Manager (2 jours)	Obtenir sa Légitimité Managériale (3 jours)

GESTION D'EQUIPE

Cycle Management d'une Equipe (10 jours)	Gestion pour Manager Opérationnel (niveau 1) (3 jours)
Management d'Equipe (niveau 1) (3 jours)	Gestion pour Manager Opérationnel (niveau 2) (2 jours)
Management d'Equipe (niveau 2) (2 jours)	Managers Opérationnels : construire et négocier son budget (3 jours)
Cycle Team Leader (5 jours)	Méthodes et Outils de Gestion pour Managers (3 jours)
Cycle Manager Opérationnel (5 jours)	Manager des Equipes Intergénérationnelles (3 jours)
Manager Opérationnel (niveau 1) (3 jours)	Manager une Equipe dans la Fonction Publique (3 jours)
Manager Opérationnel (niveau 2) (2 jours)	Cycle Gestion pour Managers Opérationnels (5 jours)

MOTIVATION D'EQUIPE ET ANIMATION D'EQUIPE

Cycle Motivation et Animation d'Equipe (5 jours)	Management Motivationnel (2 jours)
Motivation et Animation d'Equipe (niveau 1) (3 jours)	Maîtriser les Leviers de la Motivation de ses Equipes (2 jours)
Motivation et Animation d'Equipe (niveau 2) (2 jours)	Diriger, Motiver et Communiquer (3 jours)
Manager et Motiver au Quotidien (3 jours)	Gestion d'Equipe, Animation et Motivation (3 jours)
Management de Proximité: encadrement efficace et fédérateur (3 jours)	Mobiliser l'Intelligence Collective de l'Equipe (2 jours)
Agir sur la Motivation de son Equipe au Quotidien (2 jours)	Teambuilding et Cohésion d'Equipe (2 jours)
Motiver son Equipe et Affirmer son Leadership (3 jours)	Manager et Motiver les Personnalités Difficiles (2 jours)
Nouvelles Approches de la Motivation et de l'Engagement (2 jours)	Développer l'Esprit d'Entreprise (2 jours)

GESTION DES CONFLITS AU SEIN DE L'EQUIPE

Gestion de Conflits pour Manager (2 jours)	Manager des Comportements Difficiles (2 jours)
Managers : gérer les conflits dans l'équipe au quotidien (2 jours)	Conflits et Tensions : gérer et désamorcer les situations sensibles (3 jours)
Gérer les Situations Conflictuelles (2 jours)	Manager & gérer les risques psychosociaux dans votre équipe (2 jours)

ORGANISATION D'EQUIPE, SUIVI EQUIPE ET EVALUATION D'EQUIPE

Managers : prévenir le stress et accompagner son équipe (3 jours)	Managers : dynamisez animation et suivi de votre équipe (3 jours)
Relations Efficace avec son Equipe et sa Hiérarchie (3 jours)	Réaliser des Réunions plus Efficaces (niveau 1) (2 jours)
Optimiser l'Organisation de son Equipe (2 jours)	Réaliser des Réunions plus Efficaces (niveau 2) (2 jours)
Management des Equipes : déléguer et responsabiliser (2 jours)	Gestion et Evaluation d'Equipe (5 jours)
L'Art de Déléguer : responsabiliser ses collaborateurs (2 jours)	Managers : réussir les entretiens annuels (2 jours)
Réussir son Entretien d'Evaluation (2 jours)	

TABLEAUX DE BORD MANAGEMENT

Le Tableau de Bord du Manager (2 jours)	Pilotez votre Activité grâce aux Tableaux de Bord (2 jours)
Tableaux de Bord et Indicateurs de Performance (3 jours)	Tableaux de Bord Mastering (3 jours)
Construction et Evaluation des Tableaux de Bord (2 jours)	

DEVELOPPEMENT DE LA PERFORMANCE DE L'EQUIPE

Booster la Créativité des Equipes : thinking out the box (2 jours)	Développer les Compétences de vos Collaborateurs (2 jours)
Développer l'Esprit d'Initiative et l'Autonomie (2 jours)	Le Management par Objectifs (3 jours)
Développer l'Autonomie des Collaborateurs (2 jours)	Management des Equipes pour Obtenir des Résultats (3 jours)
Gestion de la Performance (2 jours)	Accompagner son Equipe dans l'Atteinte des Objectifs (2 jours)
Manager la Performance Individuelle (2 jours)	Promouvoir la Culture du Feedback en Interne (2 jours)
Manager la Performance Collective (2 jours)	Prévenir et Gérer les Risques Santé et Sécurité de son Equipe (3 jours)
Développer la Performance Individuelle et Collective (3 jours)	

MANAGEMENT DE PROJET (Management Transversal, Gestion de Projets, Cahier des Charges et PMO/PMP/Prince 2)

MANAGEMENT TRANSVERSAL ET MANAGEMENT A DISTANCE

Cycle Manager Transversal (5 jours)	Leadership du Manager Transversal (3 jours)
Management Transversal (niveau 1) (3 jours)	Manager : développer le travail collaboratif (3 jours)
Management Transversal (niveau 2) (2 jours)	Management à Distance (2 jours)
Manager une Equipe à Distance (2 jours)	

MANAGEMENT DE PROJET ET PILOTAGE DES PROJETS

Cycle Directeur de Projets (10 jours)	Meilleures Pratiques Management de Projet (3 jours)
Cycle Management de Projet (8 jours)	Gestion de Projet (3 jours)
Gestion de Projet (niveau 1) (3 jours)	Méthodes de Planification, Contrôle et Suivi de Projet (2 jours)
Gestion de Projet (niveau 2) (2 jours)	Gestion Multi-Projets (3 jours)
Cycle Clés du Management de Projet (5 jours)	Piloter un Portefeuille de Projets (3 jours)
Clés du Management de Projet (niveau 1) (3 jours)	Faisabilité et Rentabilité de vos Projets (3 jours)
Clés du Management de Projet (niveau 2) (2 jours)	Pilotage Stratégique des Projets (3 jours)
Piloter la Sous-Traitance d'un Projet Informatique (3 jours)	Réussir le Pilotage des Projets Complexes (3 jours)
Accompagnement du Changement dans un Projet Informatique (3 jours)	Conduire un Projet Informatique (3 jours)
Assurer la Maîtrise d'Ouvrage des Projets Informatiques (3 jours)	Direction de Projets SI (Programme, Portefeuille) (3 jours)



CHEF DE PROJET ET ASSISTANT GESTION DE PROJET

Leadership du Chef de Projet (3 jours)	Chef de Projet de Développement de Produits Nouveaux (2 jours)
Chef de Projet Occasionnel (2 jours)	Chef de Projet : développez votre Leadership (3 jours)
Chef de Projet dans les Services (3 jours)	L'Assistant de Gestion de Projet (3 jours)
Chef de Projet Ingénierie Industrielle (3 jours)	

CAHIER DES CHARGES PROJET, RESPECT DELAIS ET ORGANISATION PROJET AVEC MS PROJECT

Elaborer son Cahier des Charges Projet (3 jours)	Piloter et Gérer ses Projets avec MS-Project (3 jours)
Analyse Fonctionnelle & Cahier des Charges Fonctionnel (3 jours)	Microsoft Project: fonctionnalités avancées (3 jours)
Planifier et Piloter les Délais du Projet (3 jours)	

CHIFFRAGE DU PROJET, RENTABILITE DU PROJET ET MAITRISE DES COUTS DU PROJET

Chiffrage Prévisionnel et Maîtrise du Coût des Projets (3 jours)	Maîtrise des Coût Projets (3 jours)
Gestion de Projet : évaluer et maîtriser les coûts (3 jours)	Gestion de la Rentabilité d'un Projet (3 jours)
Gestion de Projet et Rationalisation des Coûts (3 jours)	Outils du Contrôle de Gestion pour Gérer les Projets (3 jours)

GESTION ET ANIMATION DE L'EQUIPE PROJET

Achats et Conduite de Projet (3 jours)	Maîtriser la Communication au cours de la Vie d'un Projet (3 jours)
Manager et Animer une Equipe Projet (3 jours)	Améliorer sa Communication dans les Situations de Projet (3 jours)
Management Interculturel et Gestion de Projet (3 jours)	Maîtriser la Dimension Relationnelle dans la Conduite de Projet (3 jours)
Manager un Projet Multiculturel et International (2 jours)	Manager la Relation Client-Fournisseur dans un Projet (3 jours)
Manager un Projet International (3 jours)	Travailler Efficacement au sein d'une Equipe Projet (3 jours)
Manager une Equipe Projet Internationale (3 jours)	Gérer la Relation Client dans les Projets (3 jours)
Communiquer Efficacement dans vos Projets (3 jours)	Conduire des Réunions Projet Efficaces (2 jours)
Bien Communiquer dans les Projets Informatiques (3 jours)	Maîtrise des Outils Collaboratifs pour Projets (sharepoint, visio) (3 jours)

PMO, PMP ET PRINCE 2

Mettre en Place un Project Management Office (PMO) (3 jours)	Prince2 Foundation : préparation à la certification (3 jours)
Réussir sa Certification PMP (5 jours)	Prince2 Practitioner : préparation à la certification (2 jours)
Prince2 Foundation + Practitioner (5 jours)	

RISQUES DU PROJET

Le Management des Risques Projet (3 jours)	Résolution de Problèmes Techniques et Relationnels (3 jours)
Analyse et Gestion des Risques Projet (3 jours)	Risques Juridiques des Projets et des Affaires sur Contrats (3 jours)
Construire le Budget et Manager les Risques (3 jours)	Gestion de Contrats dans les Projets et les Affaires (3 jours)

MARKETING ET COMMERCIAL



CYCLES METIERS MARKETING, MARKETING STRATEGIQUE ET STRATEGIE DE MARQUE

CYCLES METIERS MARKETING

Cycle Responsable Marketing (10 jours)	Cycle Responsable Réseaux Sociaux et Community Management (10 jours)
Cycle Responsable Webmarketing (10 jours)	Cycle Chef de Produit (8 jours)
Cycle Responsable Marketing Digital (10 jours)	Cycle Assistant Marketing (3 jours)
Cycle Responsable Digital (10 jours)	Cycle Chargé d'Etudes Marketing (3 jours)

ETUDES MARKETING ET VEILLE MARKETING

Cycle Etudes Marketing (5 jours)	Animer et Diriger une Réunion de Consommateurs (2 jours)
Etudes Qualitatives (3 jours)	Veille et Analyse Concurrentielle (3 jours)
Etudes Quantitatives (3 jours)	Benchmarking et Veille Concurrentielle (3 jours)
Etudes de Marché (3 jours)	Veille Marketing et Commerciale (3 jours)
Lancer une Etude Marketing Online (2 jours)	Veille Stratégique, Marketing et Commerciale (3 jours)
Conduire un Projet Benchmarking (2 jours)	Veille Marketing sur Internet (2 jours)

STRATEGIE DE MARQUE

Cycle Stratégie de la Marque (5 jours)	Brand Content et Story Telling (3 jours)
Stratégie de la Marque (niveau 1) (3 jours)	Communication Produit et Marque (3 jours)
Stratégie de la Marque (niveau 2) (2 jours)	Brand Content : optimiser la présence de sa marque sur Internet (3 jours)
Stratégie de Marque et Gestion de la Marque (3 jours)	Créer sa Stratégie de Contenu Web pour sa Marque (3 jours)
Déposer et Protéger ses Marques (2 jours)	Maîtriser le Marketing par l'Image (3 jours)
Développer une Stratégie Brand Content (3 jours)	Marketing Cross Canal (3 jours)



MARKETING STRATÉGIQUE

Cycle Marketing Stratégique (5 jours)	Ciblage Marketing optimisé grâce au Scoring (2 jours)
Marketing Stratégique (niveau 1) (3 jours)	Optimiser votre Base de Données Marketing (3 jours)
Marketing Stratégique (niveau 2) (2 jours)	Le Marketing d'Influence (3 jours)
Segmentation Marketing (3 jours)	Stratégie de Vidéo Marketing (3 jours)
Elaborer sa Stratégie Marketing (2 jours)	Intégrez les Tendances Marketing Actuelles dans votre Stratégie (3 jours)
Etablir le Plan Marketing (2 jours)	Réussir son Marketing de l'Innovation (3 jours)
Exécuter une Stratégie Marketing à l'International (3 jours)	Design Thinking : développer des produits et services innovants (3 jours)
Créer et Déployer une Stratégie Low Cost Viable (3 jours)	Neuromarketing : optimisation des performances (3 jours)
Cycle Data et Marketing (5 jours)	Expérience Client et Stratégie Marketing (3 jours)
Maîtriser le Benchmarking (2 jours)	Structurer et Optimiser les Parcours Clients (3 jours)
Optimiser son Benchmarking (2 jours)	Réaliser une Enquête de Satisfaction (2 jours)
Évaluer les Actions Marketing et Communication (3 jours)	Le Marketing de la Fidélisation (3 jours)
Evaluer la Rentabilité des Projets Marketing (2 jours)	Elaboration du Tableau de Bord Marketing (2 jours)
Tableau de Bord Marketing et Pilotage Actions Marketing (3 jours)	

MARKETING OPERATIONNEL, MARKETING DIRECT ET TRADE MARKETING/MERCHANDISING

MARKETING OPÉRATIONNEL, MARKETING DIRECT ET RELATIONNEL

Cycle Marketing Opérationnel (5 jours)	Créer des Messages Commerciaux et Publicitaires Efficaces (3 jours)
Marketing Opérationnel (niveau 1) (3 jours)	Réussir vos Interview grâce au Média Training (2 jours)
Marketing Opérationnel (niveau 2) (3 jours)	Techniques de Rédaction Journalistiques et Rewriting (3 jours)
Du Plan Marketing au Plan d'Actions Commerciales (3 jours)	Rédiger des Slogans et Messages Publicitaires (2 jours)
Elaborer son Plan Marketing Opérationnel Multicanal (3 jours)	Evaluer vos Actions de Communication (3 jours)
Réussir le Lancement du Nouveau Produit (3 jours)	Attirer des Nouveaux Clients avec l'Inbound Marketing (3 jours)
Le Mix Marketing (3 jours)	Cycle Marketing "Business to Business" (B2B) (5 jours)
Politique de Communication Produit (3 jours)	Marketing Business to Business (B2B) (niveau 1) (3 jours)
Elaborer une Politique de Prix efficace (2 jours)	Marketing Business to Business (B2B) (niveau 2) (2 jours)
Optimiser son Pricing (2 jours)	Cycle Marketing "Business to Consumer" (B2C) (5 jours)
Cycle Relations Publiques (5 jours)	Marketing Business to Consumer (B2C) (niveau 1) (3 jours)
Cycle Relations Presse Efficaces (5 jours)	Marketing Business to Business (B2C) (niveau 2) (2 jours)
Développer et Animer des Relations avec la Presse (3 jours)	Cycle Marketing Relationnel (5 jours)
Communication Evenementielle Efficace (3 jours)	Marketing Relationnel (niveau 1) (3 jours)
Savoir Réaliser un Communiqué de Presse Percutant (2 jours)	Marketing Relationnel (niveau 2) (2 jours)
Soutien Marketing à la Force de Vente (2 jours)	Marketing de Conquête et de Fidélisation (3 jours)
Outils Marketing pour Forces de Vente (2 jours)	Maîtriser le Marketing Direct Multicanal (3 jours)

TRADE MARKETING ET MERCHANDISING

Cycle Trade Marketing (5 jours)	Cycle Merchandising (5 jours)
Trade Marketing (niveau 1) (3 jours)	Merchandising (niveau 1) (3 jours)
Trade Marketing (niveau 2) (3 jours)	Merchandising (niveau 2) (3 jours)



WEBMARKETING, MARKETING DIGITAL, RESEAUX SOCIAUX ET REFERENCEMENT

WEB MARKETING

Cycle Webmarketing (5 jours)	Acquisition, Conversion et Fidélisation sur le Web (3 jours)
Webmarketing (niveau 1) (3 jours)	Responsive Web Design: interfaces web ergonomiques et adaptatives (3 jours)
Webmarketing (niveau 2) (2 jours)	Créer une Campagne Emailing Efficace (2 jours)
Maîtriser le Marketing d'Affiliation (3 jours)	Réussir ses Campagnes E-mails (2 jours)
Webmarketing: augmenter la visibilité de votre site Web (3 jours)	Concevoir votre Newsletter (2 jours)
Marketing Automation: optimisez vos campagnes marketing (3 jours)	

MARKETING DIGITAL ET RESEAUX SOCIAUX

Cycle Marketing Digital (5 jours)	Cycle Social Selling (5 jours)
Marketing Digital (niveau 1) (3 jours)	Social Selling (niveau 1) (3 jours)
Marketing Digital (niveau 2) (3 jours)	Social Selling (niveau 2) (2 jours)
Marketing Digital : stratégies de mise en œuvre (3 jours)	Cycle Community Manager (8 jours)
Les Clés du Marketing Digital (3 jours)	Community Management (niveau 1) (3 jours)
Elaborer et Piloter son Plan Marketing Digital (3 jours)	Community Management (niveau 2) (2 jours)
Optimisez Vos Investissements Médias dans le Digital (3 jours)	Créer et Animer une Page Facebook Pro (3 jours)
Cycle Digital et Réseaux Sociaux (5 jours)	Facebook Ads : concevez et optimisez vos campagnes (2 jours)
Digital et Réseaux Sociaux (niveau 1) (3 jours)	Créer et Animer un Blog (3 jours)
Digital et Réseaux Sociaux (niveau 2) (2 jours)	Veille sur Internet et les Réseaux Sociaux (2 jours)
Stratégie de Communication Digitale sur Médias Sociaux (3 jours)	Relation Client : webconseiller grâce aux outils digitaux (2 jours)
Développer l'Expérience Client grâce au Digital (3 jours)	Cycle Créer un Site avec WordPress (5 jours)
Communication Interne et Réseaux Sociaux d'Entreprise (3 jours)	Créer un Site avec WordPress (niveau 1) (3 jours)
Intégrer les Réseaux Sociaux dans la Stratégie Marketing (3 jours)	Créer un Site avec WordPress (niveau 2) (2 jours)
Créer des Contenus Visuels pour le Web et Réseaux Sociaux (3 jours)	Publicité sur le Web et les Réseaux Sociaux (3 jours)
Rédiger pour le Web et les Réseaux Sociaux (2 jours)	

RÉFÉRENCIEMENT

Cycle Référencement Site Web : stratégies et techniques (5 jours)	Améliorer la Performance de votre Site avec Google Tag Manager (2 jours)
Référencement Naturel de Votre Site Web (niveau 1) (3 jours)	Google Ads : lancer une campagne SEA (3 jours)
Référencement Naturel de Votre Site Web (niveau 2) (2 jours)	Référencement SEA Google Ads (3 jours)
SEO, optimiser le référencement de son site Web (3 jours)	Digital Analytics : stratégie et bonnes pratiques (3 jours)
Améliorer son Référencement avec Adwords (3 jours)	Google Analytics : analyser les statistiques de ses sites (2 jours)
Google Adwords : optimiser vos campagnes Web (2 jours)	Social Media Analytics : stratégie et usages (2 jours)

MOBILE MARKETING, TABLETTES ET E-COMMERCE

MOBILES ET TABLETTES

Cycle Marketing Mobile et M-Commerce (5 jours)	Stratégie Marketing Mobile Gagnante (3 jours)
Marketing Mobile et M-Commerce (niveau 1) (3 jours)	Attirer, Conquérir et Fidéliser sur le Web et Mobile (3 jours)
Marketing Mobile et M-Commerce (niveau 2) (2 jours)	Concevoir une Application Mobile (3 jours)

E-COMMERCE

Cycle Responsable E-Commerce (10 jours)	Magento 2 (niveau 1) (3 jours)
E-Commerce (niveau 1) (3 jours)	Magento 2 (niveau 2) (3 jours)
E-Commerce (niveau 2) (3 jours)	Magento 2 : personnalisez le design de vos sites de e-commerce (3 jours)
Clés du E-commerce et Multicanal (3 jours)	Magento 2 : étendre les fonctionnalités de son back office (5 jours)
E-Commerce : intégrer les réseaux sociaux dans sa stratégie (3 jours)	Shopify : plate-forme de commerce électronique (3 jours)
E-Merchandising : optimisez vos ventes en ligne (3 jours)	Cycle Aspects Juridiques du E-Commerce (5 jours)
PrestaShop : créer un site e-commerce (3 jours)	Diffusion de Contenu sur le Web et Aspects Juridiques (2 jours)
Cycle Magento 2 (8 jours)	Réglementation Générale sur la Protection des Données (2 jours)



CYCLES METIERS COMMERCIAUX ET STRATEGIE COMMERCIALE

CYCLE METIERS COMMERCIAUX

Cycle Directeur Commercial (8 jours)	Cycle Commerciaux Business to Business (5 jours)
Cycle Manager Commercial (8 jours)	Cycle Commerciaux Haute Performance (5 jours)
Cycle Responsable Grands Comptes (8 jours)	Cycle Commercial Export (5 jours)
Cycle Responsable Relation Client (10 jours)	Cycle Agent Commercial (5 jours)
Cycle Key Account Manager (8 jours)	Cycle Téléconseillers / Télévendeurs (5 jours)
Cycle Channel Manager (5 jours)	Cycle Assistant/Collaborateur Export (5 jours)
Cycle Chef des Ventes (5 jours)	Cycle Assistants Commerciaux (3 jours)
Cycle Ingénieur d'Affaires à l'International (5 jours)	

STRATEGIE COMMERCIALE

Cycle Stratégie Commerciale (5 jours)	Networking Commercial (2 jours)
Stratégie Commerciale (niveau 1) (3 jours)	Cycle Créer, Analysez et Développez votre Portefeuille Client (5 jours)
Stratégie Commerciale (niveau 2) (2 jours)	Analysez et Optimisez son Portefeuille Clients (3 jours)
Construire et Déployer sa Stratégie Commerciale (3 jours)	Reconquérir les Clients Perdus (2 jours)
Développer sa Stratégie Commerciale en Multicanal (3 jours)	Développer et Gérer son Portefeuille Clients (3 jours)
Elaborer votre Plan d'Action Commercial (3 jours)	Cycle Parcours Expérience Client (5 jours)
Etablir et Communiquer le Plan d'Actions Commerciales (3 jours)	Stratégie de Fidélisation Client (3 jours)
Analyse et Prévisions des Ventes (3 jours)	Fidéliser Durablement ses Clients (2 jours)
Gestion des Prévisions Commerciales (3 jours)	Réussir les Promotions des Ventes (3 jours)
Piloter et Animer Efficacement un Réseau de Distribution (3 jours)	Tableau de Bord Commercial (2 jours)
Animation d'un Réseau de Vente (3 jours)	Indicateurs Commerciaux pour Managers (2 jours)
Réseautage Commercial (2 jours)	Gestion du Temps, du Territoire et de la Clientèle (3 jours)
Veille Commerciale (2 jours)	

MANAGEMENT EQUIPE COMMERCIALE, ORIENTATION & RELATION CLIENT

MANAGEMENT EQUIPE COMMERCIALE

Cycle Management Force de Vente (5 jours)	Management Commercial, développer la performance commerciale (3 jours)
Management Force de Vente (niveau 1) (3 jours)	Management Commercial à Distance (2 jours)
Management Force de Vente (niveau 2) (3 jours)	Animer et Diriger une Réunion Commerciale (2 jours)
Recrutement et Formation des Commerciaux (2 jours)	Réussir ses Présentations Soutenances Commerciales (2 jours)
Gérer, Motiver et Diriger une Equipe Commerciale (3 jours)	Coacher les Commerciaux : montée en compétence et motivation (3 jours)
Animer et Motiver ses Commerciaux (3 jours)	

EFFICACITE DES COMMERCIAUX

Objectifs des Commerciaux : les atteindre et les dépasser (3 jours)	Cycle S'Affirmer Face aux Clients Difficiles (4 jours)
Commerciaux Performants : savoir identifier les besoins clients (3 jours)	S'Affirmer Face aux Clients Difficiles (niveau 1) (2 jours)
L'Art de Poser des Questions pour Etre Efficace (2 jours)	S'affirmer Face aux Clients Difficiles (niveau 2) (2 jours)
Obtenez des Ventes Additionnelles et des Rebonds Commerciaux (2 jours)	Réussir sa Vente Face aux Clients Difficiles (2 jours)
Commerciaux : reconquérir les clients perdus (2 jours)	Gestion Efficace des Réclamations Clients (2 jours)
Commerciaux, maîtrisez votre plan d'action commercial (3 jours)	Réclamations Clients : renforcer l'impact de vos réponses écrites (2 jours)
Commerciaux : gestion des comptes clients (3 jours)	Gestion Efficace des Situations Difficiles avec les Clients (2 jours)
Mieux Ecouter pour Mieux Vendre (2 jours)	Gestion des Litiges Clients (2 jours)
Savoir Convaincre les Clients : les clés de la persuasion (2 jours)	Gestion Efficace des Clients Difficiles (2 jours)
Attitude Commerciale Efficace au Téléphone (2 jours)	Gestion Efficace des Clients Agressifs (2 jours)
Commerciaux : adaptez votre communication à votre client (2 jours)	Gestion Efficace des Appels Clients (2 jours)
Avoir une Posture de Vente Gagnante (2 jours)	Gestion du Temps et des Priorités des Commerciaux (2 jours)
Gestion du Stress des Commerciaux (2 jours)	



ORIENTATION CLIENT ET RELATION CLIENT

Cycle Orientation Client au sein de l'Entreprise (5 jours)	Orientation Client et Communication Externe (3 jours)
Orientation Client au sein de l'Entreprise (niveau 1) (3 jours)	Importance du SAV : orientation client et image de l'entreprise (3 jours)
Orientation Client au sein de l'Entreprise (niveau 2) (2 jours)	Commerciaux et Orientation Client (2 jours)

RELATION CLIENT

Cycle Relation Client (5 jours)	Techniciens : optimisez votre relation client (3 jours)
Relation Client (niveau 1) (5 jours)	Maîtriser la Relation Client au Téléphone (2 jours)
Relation Client (niveau 2) (5 jours)	Gérer les Conflits dans la Relation Client (2 jours)
Manager un Service Relation Client (3 jours)	Développer l'Excellence Relationnelle au Téléphone (2 jours)
Gestion de la Relation Client (3 jours)	Développer la Relation Client par Téléphone (2 jours)
Rédiger des E-mails et des Courriers Orientés Client (2 jours)	Relation Client à Distance (2 jours)
Gestion du Risque Client (3 jours)	Intégrer le Rebond Commercial dans la Relation Client (2 jours)
Optimiser la Relation Client sur les Réseaux Sociaux (3 jours)	CRM : enjeux et techniques (3 jours)
Relation Client : qualité de service et satisfaction client (3 jours)	

TRAITEMENT DES RECLAMATIONS CLIENT ET SATISFACTION CLIENT

Traiter les Réclamations et Développer la Relation (2 jours)	Mesurer et Etudier la Satisfaction de ses Clients (2 jours)
Transformer les Réclamations en Opportunité (2 jours)	Développer la Satisfaction et Fidéliser ses Clients (2 jours)
Mesurer la Satisfaction Client & Optimiser les Réclamations (3 jours)	Gestion de l'Insatisfaction Client (2 jours)
Stratégie Satisfaction Client : mise en place et évaluation (3 jours)	Prévenir et Gérer les Litiges au Téléphone (2 jours)

PROSPECTION TERRAIN/TELEPHONIQUE ET TECHNIQUES DE VENTE

PROSPECTION TERRAIN

Prospecter et Gagner de Nouveaux Clients (2 jours)	Prospection et Fidélisation (3 jours)
Réussir vos Actions de Prospection Client sur le Terrain (3 jours)	Prospecter et Gagner de Nouveaux Clients (2 jours)
Prospecter en Conjoncture Difficile (2 jours)	Prospecter avec les Réseaux Sociaux (2 jours)

PROSPECTION PAR TÉLÉPHONE

Téléconseillers et Télévendeurs (niveau 1) (3 jours)	Réussir vos Actions de Prospection Client par Téléphone (3 jours)
Téléconseillers et Télévendeurs (niveau 2) (2 jours)	Vendre et Négocier par Téléphone (2 jours)
Prise de Rendez-vous Client par Téléphone (2 jours)	Développer une Attitude Commerciale au Téléphone (3 jours)
Prospection et Vente par Téléphone (3 jours)	

TECHNIQUES DE VENTE

Cycle Techniques de Vente (5 jours)	Ventes Stratégiques (2 jours)
Techniques de Vente (niveau 1) (3 jours)	Réussir une Vente Complexe (3 jours)
Techniques de Vente (niveau 2) (2 jours)	Entretien de Vente : techniques pour réussir ses ventes (2 jours)
Techniques de Closing (3 jours)	Entretien de Vente Intensif (2 jours)
Techniques de Vente et Traitement des Objections (3 jours)	Valoriser son Offre pour Négocier son Prix (2 jours)
Traiter les Objections et Conclure ses Ventes (2 jours)	Défendre son Prix et ses Marges (2 jours)
Techniques de Vente et Rebond Commercial (3 jours)	Techniques Commerciales et Communication Client (3 jours)
Ventes Additionnelles et Montée en Gamme : Up/Cross Selling (2 jours)	



VENTE AUX GRANDS COMPTES, VENTE AUX MAGASINS ET SAV

Cycle Vendre et Négocier avec les Grands Comptes (5 jours)	Vente en Boutique ou Magasin (niveau 2) (2 jours)
Vendre et Négocier avec les Grands Comptes (niveau 1) (3 jours)	Cycle Service Après Vente Efficace (5 jours)
Vendre et Négocier avec les Grands Comptes (niveau 2) (2 jours)	Service Après Vente Efficace (niveau 1) (3 jours)
Cycle Vente en Boutique ou Magasin (5 jours)	Service Après Vente Efficace (niveau 2) (2 jours)
Vente Boutique ou Magasin (niveau 1) (3 jours)	

NÉGOCIATION COMMERCIALE

Cycle Négociation Commerciale (5 jours)	Négociation Commerciale Complexe (3 jours)
Négociation Commerciale (niveau 1) (3 jours)	Négociation en Situations Difficiles (2 jours)
Négociation Commerciale (niveau 2) (2 jours)	Résister aux Négociations Commerciales Difficiles (2 jours)
Techniques de Négociation & Argumentation Commerciale (3 jours)	Négociation Interculturelle Efficace (2 jours)
Négocier et Closer par Téléphone (2 jours)	Négocier avec les Acheteurs de l'Industrie (3 jours)
Négocier Efficacement avec les Grands Comptes (3 jours)	Négocier avec les Acheteurs de la Grande Distribution (3 jours)

CENTRES D'APPEL

CYCLE METIERS CENTRES D'APPEL

Cycle Nouveau Manager de Centre d'Appel (8 jours)	Cycle Télévendeurs pour Centre d'Appels (5 jours)
Cycle Nouveaux Superviseurs en Centres d'Appel (5 jours)	Cycle Télémarketeurs en Centre d'Appels (5 jours)
Cycle Téléconseillers pour Centre d'Appels (5 jours)	Cycle Hotliner et Département Helpdesk (5 jours)

ACCUEIL TELEPHONIQUE EN CENTRE D'APPEL

Accueil Téléphonique en Centre d'Appels (3 jours)	Réaliser les Entretiens de Double Ecoute avec Debriefing (2 jours)
L'Art du Script en Centre d'Appel (2 jours)	Créer un Chatbot ou un Assistant Vocal (2 jours)
Entretiens en Réception d'Appels (2 jours)	

PERFORMANCE COMMERCIALE EN CENTRE D'APPEL

Cycle Planification, Dimensionnement d'un Centre d'Appel (5 jours)	Développer la Performance Commerciale par la Télévente (3 jours)
Manager la Performance d'un Centre d'appels (3 jours)	Télévente en Appels Sortants (Outbound) (2 jours)
Managez et Motivez vos Equipes de Téléconseillers (2 jours)	Télévente en Réception d'Appels (3 jours)
Coachez vos Téléconseillers sur le Terrain (3 jours)	Recouvrement des Créances par Téléphone (2 jours)
Téléconseillers : boostez vos compétences commerciales (2 jours)	Ventes Additionnelles et Montée en gamme : Up/Cross Selling (2 jours)
Réaliser des Enquêtes Téléphoniques (2 jours)	Reconquête Client par Téléphone (2 jours)
Vente Additionnelle et Rebond Commercial par Téléphone (2 jours)	



ATTITUDE DES TELECONSEILLERS ET TELEVENDEURS

Orientation Client des Téléconseillers/Télévendeurs (2 jours) Traiter Efficacement les Appels Clients Difficiles ((2 jours)

Orientation Client, source de rentabilité en Centre d'Appels (2 jours)

COMMERCE À L'INTERNATIONAL

Cycle Commerce International (8 jours) Moyens de Paiement à l'International (2 jours)

Commerce International (niveau 1) (3 jours) Aides et Financements Projets à l'Export (3 jours)

Commerce International (niveau 2) (2 jours) Acheter à l'International (3 jours)

Développer votre Activité Commerciale à l'International (3 jours) Maîtrise des Incoterms (2 jours)

Vendre à l'International (3 jours) Opérations du Commerce International (2 jours)

Manager vos Réseaux de Vente à l'International (3 jours) Gestion des Importations (3 jours)

Réussir ses Négociations à l'International (3 jours) Gestion d'une Commande Export (3 jours)

Négociations Commerciales à l'International (3 jours) Risques Export et Litiges Internationaux (2 jours)

QHSE ET AUDIT



MANAGEMENT DE LA QUALITE (cycle métiers qualité, normes et audit)

CYCLES MÉTIERS DE LA QUALITÉ

Cycle Directeur Qualité (10 jours)	Cycle Contrôleurs Qualité (3 jours)
Cycle Responsable Qualité (10 jours)	Cycle Assistant Qualité (3 jours)
Cycle Techniciens Qualité (5 jours)	

MANAGEMENT DE LA QUALITE ET DES PROCESSUS

Cycle Management de la Qualité (5 jours)	Développer et Gérer son Système Documentaire Qualité (3 jours)
Management de la Qualité (niveau 1) (3 jours)	Concevoir vos Procédures Qualité (3 jours)
Management de la Qualité (niveau 2) (2 jours)	Mesurer vos Coûts de Non Qualité (3 jours)
Tableaux de Bord Qualité: conception et exploitation (3 jours)	Démarche COQ : coût d'obtention de la qualité (3 jours)
SMQ: Système de Management Qualité (2 jours)	Manager par les Processus Qualité (3 jours)
Sensibilisation au TQM (2 jours)	Approche Processus (2 jours)
Plan d'Action Qualité (3 jours)	Fiabiliser les Processus : analyse risques et résolution défaillances (3 jours)
Revue Qualité Produit (2 jours)	Changer ses Processus (2 jours)
Évaluer et Optimiser ses Processus Qualité (3 jours)	Pilote de Processus (2 jours)

DEMARCHE QUALITE

Cycle Démarche Qualité (5 jours)	Démarche Qualité: client au coeur de la démarche (3 jours)
Concepts de la Qualité (niveau 1) (3 jours)	Démarche Qualité: surmonter les problèmes (3 jours)
Concepts de la Qualité (niveau 2) (2 jours)	La Qualité au Service de l'Expérience Client (2 jours)
Démarche Qualité: sensibilisation et mise en œuvre (3 jours)	

METHODES QUALITE ET OUTILS QUALITE

Méthode 5S : exécution, suivi, méthode (3 jours)	Analyse de la Valeur et Rentabilité Conception de Produit (3 jours)
Méthode 5S : efficacité de l'environnement de travail (3 jours)	Améliorer la Qualité Opérationnelle en Production (3 jours)
Maîtrise Statistique des Processus : méthodes et outils (3 jours)	Core Tools (4 jours)
MSP/SPC : viser le six sigma (3 jours)	Outils Qualité (3 jours)
Méthodes Efficaces pour Améliorer les Organisations (3 jours)	Outils de Contrôle et de Prévention de la Qualité (3 jours)
AMDEC : fiabiliser les processus et les produits (3 jours)	Outils de la Qualité et Méthode 8D (2 jours)
Plans d'Expériences : optimiser ses produits et processus (3 jours)	Outils de Résolution de Problèmes (3 jours)

NORMES QUALITÉ

HACCP en Restauration Collective (3 jours)	IRCA ISO 9001V 2015 (3 jours)
HACCP pour l'Industrie Agro-Alimentaire (3 jours)	ISO 9100 (3 jours)
Comprendre et Mettre en Oeuvre la Démarche HACCP (3 jours)	ISO 13485 (3 jours)
ISO 2859-1: contrôle par attribut (3 jours)	ISO 14001 Version 2015 (3 jours)
ISO 9000 : management de la qualité (3 jours)	ISO 14971: gestion des risques des dispositifs médicaux (3 jours)
ISO 9001 Version 2015 (3 jours)	ISO 15189 (3 jours)
ISO 9001: maîtriser la norme et piloter le SMQ (3 jours)	ISO 15378 pour Matériaux d'Emballages Pharmaceutiques (3 jours)
ISO 9001: Lead Implementer (5 jours)	ISO TS 16949 (3 jours)
ISO 9001: Lead Auditor (5 jours)	ISO 17025 Version 2017 (3 jours)
ISO 9001 pour le Secteur des Services (3 jours)	ISO 19011v.2018 (3 jours)
ISO 9001 pour le Secteur Industriel (3 jours)	ISO 21500 : Lead Project Manager (5 jours)
Auditeur ISO 9001 (3 jours)	ISO 22000 (3 jours)
IRCA ISO 9001V 2008 (5 jours)	ISO 26000 : construire et piloter sa démarche RSE (3 jours)
OHSAS 18001 (3 jours)	ISO 31000 : management des risques (3 jours)
ISO 45001: système de management de la SST (3 jours)	

AUDIT QUALITE

Cycle Auditeur Qualité (8 jours)	Audit Qualité selon la norme ISO 14971 (3 jours)
Audit Qualité Interne (3 jours)	Audit Qualité selon la norme ISO 15189 (3 jours)
Audit Qualité du Système et des Processus (3 jours)	Audit Qualité selon la norme ISO 17025 (3 jours)
Audit Qualité et Tableaux de Bord Qualité (3 jours)	Audit Qualité selon la norme ISO 19011 (3 jours)
Audit Processus Qualité et Risques (3 jours)	Audit Qualité selon la norme ISO 21500 (3 jours)
Audit Fournisseur (3 jours)	Audit Qualité selon la norme ISO 22000 (3 jours)
Layered Process Audit (3 jours)	Audit Qualité selon la norme ISO 26000 (3 jours)
Audit Qualité selon la norme ISO 9001 (3 jours)	Audit Qualité selon la norme ISO 31000 (3 jours)
Audit Qualité selon la norme ISO 13485 (3 jours)	Audit Qualité selon la norme ISO 45001 (3 jours)
Audit Qualité selon la norme ISO 14001 (3 jours)	

TRAITEMENT DES RÉCLAMATIONS QUALITE ET RESOLUTIONS DE PROBLEMES QUALITE

Traitement des Réclamations Qualité (3 jours)	Réduire les Non-Conformités et les Coûts de Non-Qualité (3 jours)
Méthodes Analyse et de Résolution de Problèmes (2 jours)	POKAYOKE : prévention erreurs d'utilisation dès la conception des produits (3 jours)
Méthodes Résolution de Problèmes (8D et 5YW) (2 jours)	Améliorer la Qualité des Fournisseurs et Sous-Traitants (3 jours)
Traitement des Non Conformités (3 jours)	Améliorer la Qualité Opérationnelle en Production (3 jours)

LEAN MANAGEMENT, LEAN SIX SIGMA ET AMELIORATION CONTINUE

LEAN MANAGEMENT

Cycle Lean Management (5 jours)	Déployez une Stratégie Lean au sein de votre entreprise (3 jours)
Lean Management (niveau 1) (3 jours)	Déployer le Lean Office dans son entreprise (2 jours)
Lean Management (niveau 2) (2 jours)	Lean et Agilité au Service du Leadership Managérial (3 jours)
Lean Management : état de l'art (2 jours)	Lean Management dans le Secteur Industriel (3 jours)
La Démarche Lean (2 jours)	Lean Management dans les Services (3 jours)
Diagnostic Initial dans une Démarche Lean (3 jours)	SM ED & Lean Management (2 jours)
Réussir un Projet Lean : les outils (3 jours)	

LEAN SIX SIGMA

Lean Six Sigma : introduction (2 jours)	Lean Six Sigma Black Belt (5 jours)
Lean Six Sigma Yellow Belt (5 jours)	Lean Six Sigma, processus de sélection des projets (3 jours)
Lean Six Sigma Green Belt (5 jours)	

AMELIORATION CONTINUE

Cycle Responsable de l'Amélioration Continue (8 jours)	Méthodes Agiles : développer produits/services en mode projet (3 jours)
Cycle Amélioration Continue (5 jours)	PDCA : outil de l'amélioration continue (2 jours)
Manager par l'Amélioration Continue (3 jours)	KAIZEN : méthode d'amélioration continue (3 jours)
Audit et Démarche de Progrès Continu (3 jours)	KANBAN : optimiser sa capacité de production (3 jours)
Excellence Opérationnelle : faites évoluer votre management (3 jours)	HOSHIN : réalisation rapide d'objectifs (3 jours)



HYGIENE, RSE, QUALITE DE VIE AU TRAVAIL ET DEVELOPPEMENT DURABLE

HYGIENE ET HSE

Cycle Responsable HSE (5 jours)	Prévention des Risques HSE (3 jours)
Comité d'Hygiène et de Sécurité (2 jours)	Formation Pratique des Membres du CHSCT (3 jours)
Maîtrise des Risques pour la Fonction HSE (5 jours)	Crise Sanitaire : organiser le retour des collaborateurs (3 jours)
Obligations Réglementation HSE (3 jours)	

RSE

Cycle Responsable RSE (8 jours)	Responsabilité Sociétale des Entreprises : la stratégie gagnante (3 jours)
Responsabilité Sociale Entreprise (niveau 1) (3 jours)	Reporting RSE : rédiger son rapport et mettre en valeur sa démarche (2 jours)
Responsabilité Sociale Entreprise (niveau 2) (2 jours)	ISO 26000 : construire et piloter sa démarche RSE (3 jours)
RSE : initier sa démarche et construire son plan d'actions (3 jours)	Cycle Norme SA 8000 (8 jours)
Mettre en Oeuvre une démarche RSE (3 jours)	

QUALITE DE VIE AU TRAVAIL

Engager sa Démarche de Qualité de Vie au Travail (2 jours)	Manager le Bien Être de son Equipe (2 jours)
Construire, Pérenniser une Démarche Qualité de Vie au Travail (3 jours)	Améliorer la Santé, Sécurité et Qualité de Vie au Travail (3 jours)
Absentéisme et Qualité de Vie au Travail (2 jours)	Faire Face au Risque de Burn-Out des Collaborateurs (2 jours)
Réussir son Diagnostic Qualité de Vie au Travail (3 jours)	Prévenir les Risques Psychosociaux (2 jours)
Bien Vivre et Réussir en Open Space (2 jours)	

DEVELOPPEMENT DURABLE

Cycle Développement Durable (5 jours)	Développement Durable et Achats : pratiquer l'achat responsable (3 jours)
Développement Durable (niveau 1) (3 jours)	Développement Durable dans les Achats Publics (3 jours)
Développement Durable (niveau 2) (2 jours)	Développement Durable et RH : intégrer la démarche en interne (3 jours)

SECURITE, RISQUES PROFESSIONNELS, QSE

SECURITE ET RISQUES PROFESSIONNELS

Audit Sécurité (3 jours)	Prévenir et gérer les Risques Santé et Sécurité de son Equipe (2 jours)
Acteur PRAP (3 jours)	Outils pour la Prévention de la Santé et de la Sécurité (3 jours)
Analyse des Risques selon ISO 31000 et 31010 (2 jours)	Cycle Prévention des Risques Professionnels (5 jours)
Evaluation des Risques GMP et EHS (3 jours)	Prévention des Risques Professionnels et Plan d'Actions (3 jours)
Santé-Sécurité: les points clés de la réglementation (3 jours)	Prévention des Risques Professionnels: démarche et mise en oeuvre (3 jours)
Evaluation des Risques Santé-Sécurité et Document Unique (3 jours)	Visite de Lieux de Travail: animer et piloter une culture prévention (2 jours)
Prévenir la Santé-Sécurité des Salariés (3 jours)	Brancardage et Relevage (2 jours)
Mettre en œuvre un Audit Sécurité SST (3 jours)	Analyse des Risques Santé Sécurité au Travail (3 jours)
Audit Interne Santé-Sécurité au Travail (3 jours)	Améliorer la Sécurité au Travail des Salariés (3 jours)

MANAGEMENT INTEGRE QSE

Cycle Responsable Santé-Sécurité (8 jours)	Veille Réglementaire QSE: métho de pour construire son référentiel (3 jours)
Cycle Responsable Système Management Intégré QSE (8 jours)	Audit Interne QSE: évaluer un système de management intégré (3 jours)
Passer d'un Système Qualité à un Système QSE (3 jours)	Audit QSE (3 jours)
Analyse des Risques QSE (2 jours)	Communication et Gestion de Crise QSE: méthodes et outils (3 jours)
Construire et Piloter un Système Intégré QSE (3 jours)	Les Facteurs Humains et Organisationnels en QSSE (3 jours)
Management Intégré QSE selon les référentiels ISO 9001/14001/45001 (3 jours)	Plan de Continuité d'Activité: protection des salariés, télétravail (3 jours)
Système Management SST selon ISO 45001 (3 jours)	SST: Sauveteur Secouriste Du Travail (3 jours)

HABILITATION ATEX

Cycle ATEX (5 jours)	Optimiser votre Mise en Conformité ATEX (3 jours)
ATEX (niveau 1) (3 jours)	Compréhension des Phénomènes Electrostatiques (3 jours)
ATEX (niveau 2) (3 jours)	Dimensionnement de Disques de Rupture et de Soupapes (3 jours)
Analyse Risque ATEX : classement des zones à risque d'explosion (3 jours)	Installation et Maintenance en Zone à Risque d'Explosion (ATEX) (3 jours)
Maîtriser les Risques d'Explosions de Gaz (2 jours)	Maîtriser les Risques d'Explosions de Poussières (2 jours)

MARCHANDISES DANGEREUSES

ADR : transport de matières dangereuses (3 jours)	Transport de Colis sous ADR (3 jours)
ADR : réglementation transport des marchandises dangereuses par route (3 jours)	Produits Dangereux : réglementation et applications pour réception et stockage (3 jours)
Transport Routier des Marchandises Dangereuses (3 jours)	Réception et Expédition de Marchandises Dangereuses ADR (3 jours)
Transport Ferroviaire de Marchandises Dangereuses (3 jours)	

SECURITE TRAVAUX ET SECURITE EN HAUTEUR

Sécurité Chantier : conformité et prévention des risques (3 jours)	Travail en Hauteur (2 jours)
Signalisation de Chantier sur Route (2 jours)	Travail en Hauteur sur pylône, toiture et château d'eau avec suspension (3 jours)
Signalisation Temporaire de Chantier sur Routes à Chaussées Séparées (5 jours)	Utilisation d'une Ligne de Vie Provisoire (2 jours)
Signalisation de Chantier Temporaire (2 jours)	Travail sur Corde (5 jours)
Plans de Prévention : prévenir les risques liés aux interventions (3 jours)	Port du Harnais (2 jours)
Désincarcération Ascenseur (2 jours)	EPI et Travail en Hauteur (2 jours)

SECURITE ROUTIERE

Sensibilisation au Risque Routier : référentiel de conduite (3 jours)	Sécurité des Chauffeurs (2 jours)
Analyse et Gestion du Risque Routier (2 jours)	Premiers Secours sur la Route (2 jours)
Management du Risque Routier (3 jours)	Constat Amiable, Sécurité et Contrôle du Véhicule (2 jours)
Gestes et Postures pour Chauffeurs, Livreurs, Chef de Secteur, Commercial (2 jours)	

ENVIRONNEMENT, ENERGIE , GESTION DES DECHETS ET DES SITES POLLUES

CYCLES METIERS

Cycle Complet QHSE (8 jours)

Cycle Responsable Qualité, Sécurité, Environnement (8 jours)

Cycle Responsable Environnement (8 jours)

Cycle Responsable Energie en Ent reprise (5 jours)

MANAGEMENT ENVIRONNEMENTAL ET REGLEMENTATION ENVIRONNEMENTALE

Cycle Management Environnemental (5 jours)

Audit OHSAS 18001(3 jours)

Cycle Réglementation Environnementale (5 jours)

Réduire Durablement ses Impacts Environnementaux (3 jours)

Réglementation Environnementale (niveau 1) (3 jours)

Norme ISO 14001Version 2015 : stratégie de mise en oeuvre (3 jours)

Réglementation Environnementale (niveau 2) (2 jours)

Cycle Complet OHSAS 18001(4 jours)

MANAGEMENT DE L'ENERGIE

ISO 50001(3 jours)

Maîtriser ses Consommations Energétiques (2 jours)

Système de Management de l'Energie : performance énergétique des bâtiments (3 jours)

Economies d'Energie au Quotidien (3 jours)

GESTION DES DECHETS

Réglementation des Déchets pour Entreprises & Collectivités (3 jours)

Elimination des Déchets Chimiques (3 jours)

Cycle Gestion des Déchets (5 jours)

Manipulation et Stockage des Déchets Dangereux (3 jours)

Gestion des Déchets Dangereux et Industriels (3 jours)

Gestion des Déchets de Chantier (3 Jours)

Traitement des Déchets Industriels (3 jours)

Gestion des Déchets Pétroliers (3 jours)

Gestion et Traitement des Déchets Bio-Médicaux (5 jours)

Gestion des Déchets Hospitaliers (3 jours)

Techniques d'Exploitation d'une Déchetterie (3 jours)

Gérer un Centre d'Enfouissement de Déchets (3 jours)

SITES ET SOLS POLLUES

Sites et Sols Pollués : maîtriser le cadre juridique (3 jours)

Réhabilitation des Sites Pollués (3 jours)

Sites et Sols Pollués : maîtriser les outils de gestion (3 jours)



RESSOURCES HUMAINES

A person in a dark suit and yellow tie is pointing their right index finger at a digital interface. The interface features several glowing blue human icons connected by curved lines, suggesting a network or organizational structure. The background is a dark blue with floating square shapes.

CYCLES METIERS RH ET MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

CYCLES METIERS RH

Cycle Directeur des Ressources Humaines (10 jours)	Cycle Responsable Rémunération et Avantages Sociaux (8 jours)
Cycle Responsable Ressources Humaines (8 jours)	Cycle Assistant(e) Ressources Humaines (5 jours)
Cycle Responsable Paie (8 jours)	Cycle Délégués du Personnel et Représentants Syndicaux (4 jours)
Cycle Responsable Recrutement (8 jours)	

MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

Cycle Gestion des RH pour Responsable RH en PME (8 jours)	Outils de Pilotage de la Fonction RH (2 jours)
Cycle Gestion Opérationnelle des Ressources Humaines (5 jours)	Démarche Qualité en Ressources Humaines (2 jours)
Cycle Management des Ressources Humaines (5 jours)	Mettre en œuvre une Politique d'Intégration des Travailleurs Handicapés (2 jours)
Management des Ressources Humaines (niveau 1) (3 jours)	Réduire son Taux d'Absentéisme (2 jours)
Management des Ressources Humaines (niveau 2) (2 jours)	Pratiques RH pour augmenter l'Expérience Collaborateur (2 jours)
Réussir dans la Fonction RH: compétences et posture (3 jours)	Audit des Ressources Humaines (3 jours)
Construire et Développer sa Marque Employeur (2 jours)	Analyse et Amélioration des Processus RH (3 jours)
DRH: augmentez votre impact en interne (2 jours)	Contrôle de Gestion Sociale et Suivi Budgétaire (3 jours)
Gestion de la Performance Sociale (2 jours)	Accompagner la Transformation Digitale de votre Entreprise (3 jours)
Gestion de la Relation avec les Partenaires Sociaux (2 jours)	Cycle Piloter les Ressources Humaines (8 jours)
Relations Sociales au Quotidien pour Managers (2 jours)	Pilotage des Effectifs (2 jours)
Communication et Qualité de Service des RH (2 jours)	Etudes RH: analyser et présenter les chiffres clés (3 jours)
Techniques de Communication RH (2 jours)	Établir le Bilan Social et les Rapports Sociaux Obligatoires (3 jours)
Le SIRH: Système d'Information RH (3 jours)	Enjeux et Pratique des Déclarations Sociales (3 jours)

GESTION ADMINISTRATIVE ET JURIDIQUE DE LA FONCTION RH

GESTION ADMINISTRATIVE DU PERSONNEL

Cycle Gestion Administrative et Sociale du Personnel (5 jours)	Tâches Administratives du Service des Ressources Humaines (3 jours)
Gestion Administrative et Sociale du Personnel (niveau 1) (3 jours)	Elaborer des Fiches de Fonction (2 jours)
Gestion Administrative et Sociale du Personnel (niveau 2) (5 jours)	Gestion du Temps de Travail (2 jours)

ASPECTS JURIDIQUES DE LA FONCTION RH

Droit du Travail pour Managers (2 jours)	Réglementation Disciplinaire (2 jours)
Aspects Juridiques de la Fonction RH (3 jours)	Mesures Disciplinaires (2 jours)

RISQUES PSYCHOSOCIAUX ET SANTÉ AU TRAVAIL

Le Manager et la Prévention des Risques Psychosociaux (2 jours)	Faire Face au Risque de Burn-out des Collaborateurs (2 jours)
Identifier et Prévenir les Risques Psychosociaux (2 jours)	Psychologie Appliquée à la GRH (2 jours)
Bien-être au Travail & Prévention des Risques Psychosociaux (2 jours)	Ergonomie au Travail (3 jours)
Maîtriser Sommeil et Alimentation au Travail pour rester efficace (2 jours)	



FORMATION PROFESSIONNELLE, GPEC ET KNOWLEDGE MANAGEMENT

FORMATION PROFESSIONNELLE COLLABORATEURS ET MANAGERS

Accompagner les Salariés dans leur Projet de Formation (2 jours)	Piloter la Performance de la Formation (2 jours)
Ingénierie de Formation (2 jours)	Evaluer la Formation (2 jours)
Construire et Mettre en Oeuvre le Plan de Formation (2 jours)	Procédures CSF de l'OFPPT (2 jours)
Piloter son Projet de Formation (2 jours)	Financement Formation : élaborer & optimiser son budget (2 jours)

GESTION PRÉVISIONNELLE DES EMPLOIS ET DES COMPÉTENCES (GPEC) ET MOBILITE INTERNE

Cycle Gestion Prévisionnelle Emplois et Compétences (GPEC) (5 jours)	Garantir le lien entre GPEC et Formation (2 jours)
GPEC (niveau 1) (3 jours)	Entretiens de Mobilité Interne & Orientation Professionnelle (2 jours)
GPEC (niveau 2) (2 jours)	Conseiller les Salariés sur leur Evolution Professionnelle (2 jours)
Gestion des Compétences : piloter une GPEC (3 jours)	Plan de Développement des Compétences (2 jours)
Gestion des Compétences Individuelles et Collectives (3 jours)	Mise en Place des Actions de Développement des Compétences (2 jours)
Gestion des Effectifs et des Carrières (3 jours)	Piloter la Gestion des Carrières (2 jours)
Construire le Référentiel de Compétences (3 jours)	Repérer et Développer les Potentiels et les Talents (2 jours)
Gestion des Talents : détecter, développer, fidéliser (2 jours)	

KNOWLEDGE MANAGEMENT

Cycle Knowledge Management (5 jours)	Knowledge Management (niveau 1) (3 jours)
Knowledge Management (niveau 2) (3 jours)	Le Knowledge Management : enjeux et mise en oeuvre (3 jours)

RECRUTEMENT ET EVALUATION DES PERFORMANCES

RECRUTEMENT

Processus de Recrutement (3 jours)	Techniques d'Entretien RH (2 jours)
Managers : pratiquer l'entretien de recrutement (2 jours)	Conduire les Entretiens Difficiles en RH (3 jours)
Expert en Entretien de Recrutement (2 jours)	Recrutement et Non-Discrimination à l'Embauche (2 jours)
Réussir ses Recrutements (2 jours)	Le Recrutement Digital (2 jours)
Les Techniques de Recrutement (2 jours)	Réussir l'Intégration des Nouveaux Collaborateurs (2 jours)
Utiliser les Réseaux Sociaux pour Recruter (2 jours)	Bien Intégrer et Former les Nouveaux Collaborateurs (3 jours)
Recrutement Multicanal : attirer les meilleurs candidats (2 jours)	Parcours d'Accueil des Nouveaux Arrivants (3 jours)

EVALUATION DES PERFORMANCES ET ENTRETIEN ANNUEL

Evaluer les Compétences Techniques et Outils (2 jours)	Conduite de l'Entretien d'Evaluation Annuel (2 jours)
Techniques d'Evaluation du Personnel (2 jours)	L'Entretien Annuel (2 jours)
Méthodes d'Evaluation du Personnel (2 jours)	Managers, réussir ses entretiens annuels (2 jours)
Réaliser votre "check-up" Compétences (2 jours)	



PAIE, POLITIQUE DE REMUNERATION ET CONTROLE DE GESTION SOCIALE

PAIE, POLITIQUE DE REMUNERATION ET INFORMATISATION DE LA PAIE

Cycle Pratique de la Paie (5 jours)	Paie des Salariés à l'International : détachement, expatriation, impatriation (3 jours)
Pratique de la Paie (niveau 1) (3 jours)	Comptabilité de la Paie : sécuriser ses pratiques (3 jours)
Pratique de la Paie (niveau 2) (2 jours)	Audit de la Paie : contrôler les procédures (3 jours)
Diriger un Service Paie : méthodes de pilotage (3 jours)	Politique Salariale et Maîtrise des Points Clés en Rémunération (2 jours)
Maîtriser l'Incidence des Absences en Paie (2 jours)	Bâtir son Système de Rémunération (2 jours)
Optimiser, Sécuriser et Fiabiliser la Paie (2 jours)	Politique de Rémunération (2 jours)
Gérer la Paie en Situation d'Externalisation (2 jours)	Etablir le Plan de Rémunération (2 jours)
Paie pour DRHet RRH (3 jours)	Calculs Dernière Paie (démission, licenciement, rupture) (3 jours)
Paie des Absences (formation, congé, maladie, accident) (2 jours)	Cycle Sage Paie (5 jours)
Sage Paie : automatiser les calculs de la paie (2 jours)	Sage Paie : réaliser les bulletins de paie et les déclarations sociales (2 jours)

CONTROLE DE GESTION SOCIALE

Cycle Maîtrise du Contrôle de Gestion RH (5 jours)	Maîtriser la Masse Salariale (2 jours)
Contrôle Gestion Sociale : mesurer & piloter la performance RH (3 jours)	Piloter la Masse Salariale (3 jours)
Tableaux de Bord RH et KPI (2 jours)	Simuler le Budget de Masse Salariale (2 jours)
Tableaux de Bord Sociaux et Bilan Social (2 jours)	Gestion de la Masse Salariale et Tableaux de Bord Sociaux sur Excel (3 jours)
Tableaux de Bord RH et Balanced Scorecard (2 jours)	Charges Sociales : règles de calcul et mise en place de pratiques fiables (3 jours)
Masse Salariale : calculer, analyser et contrôler (2 jours)	Budget des Charges et Frais de Personnel (2 jours)
Charges & Frais de Personnel : élaboration et suivi du budget (3 jours)	Réaliser un Audit Social (3 jours)



SECTEUR PUBLIC

105

SECTEUR PUBLIC

MANAGEMENT PUBLIC ET TRANSFORMATION DU SECTEUR PUBLIC

MANAGEMENT DANS LA FONCTION PUBLIQUE

Cycle Management dans la Fonction Publique (5 jours)	Cycle Manager une Equipe dans le Secteur Public (5 jours)
Management dans la Fonction Publique (niveau 1) (3 jours)	Manager une Equipe dans le Secteur Public (niveau 1) (3 jours)
Management dans la Fonction Publique (niveau 2) (5 jours)	Manager une Equipe dans le Secteur Public (niveau 2) (2 jours)
Gestion Administrative des RH dans la Fonction Publique (3 jours)	Manager par Objectifs dans la Fonction Publique (3 jours)

TRANSFORMATION DU SECTEUR PUBLIC ET COMMUNICATION DIGITALE

Transformation Secteur Public avec Intelligence Emotionnelle (2 jours)	Stratégie Digitale et Réseaux Sociaux pour Secteur Public (niveau 1) (3 jours)
Cycle Stratégie Digitale & Réseaux Sociaux pour Secteur Public (5 jours)	Stratégie Digitale et Réseaux Sociaux pour Secteur Public (niveau 2) (2 jours)

ACHATS PUBLICS ET MARCHES PUBLICS

ACHATS PUBLICS

Cycle Achats Publics (8 jours)	Organiser votre Structure Achats Publics (4 jours)
Achats Publics (niveau 1) (3 jours)	Négocier Efficacement vos Achats Publics (2 jours)
Achats Publics (niveau 2) (2 jours)	Construire son Dossier d'Achat en selon la Réglementation du Public (3 jours)
Cycle Réglementation de l'Achat Public (5 jours)	Contrats d'Achat : négociation, identification des risques juridiques (3 jours)
Réglementation de l'Achat Public (niveau 1) (3 jours)	Sourcing Achat et Evaluation Fournisseurs du Secteur Public (3 jours)
Réglementation de l'Achat Public (niveau 2) (2 jours)	Dématérialisation de l'Achat Public (3 jours)
Développement Durable dans les Achats Publics (3 jours)	



MARCHES PUBLICS

Cycle Expert en Marchés Publics (8 jours)	Construire un Cahier des Clauses Techniques Particulières (CCTP) (2 jours)
Cycle Marchés Publics (5 jours)	Exécution des Marchés Publics (3 jours)
Marchés Publics (niveau 1) (3 jours)	Pratiquer les Marchés en Procédure Adaptée (2 jours)
Marchés Publics (niveau 2) (2 jours)	Audit des Marchés Publics (3 jours)
Réglementation Marchés Publics : innovations et apports (3 jours)	Gérer les Risques d'Exécution dans les Marchés Publics (3 jours)
Procédure de Passation et Exécution des Marchés Publics (3 jours)	Le Contentieux des Marchés Publics (3 jours)
Bien Répondre à un Appel d'Offres Public (2 jours)	Risque Pénal dans la Commande Publique (3 jours)
Gestion des Marchés Publics (3 jours)	Les Marchés Publics de Travaux (3 jours)
Rédiger un Cahier des Charges de Marchés Publics (3 jours)	Les Marchés Publics de Prestations Intellectuelles (3 jours)
Les Marchés Publics d'Informatique (3 jours)	Les Marchés Publics d'Assurance (3 jours)

FINANCES ET COMPTABILITÉ PUBLIQUES

Cycle Etats Financiers d'un Etablissement Public (5 jours)	Gérer la Masse Salariale en Secteur Public (3 jours)
Etats Financiers d'un Etablissement Public (niveau 1) (3 jours)	Piloter la Masse Salariale dans le Secteur Public (3 jours)
Etats Financiers d'un Etablissement Public (niveau 2) (2 jours)	Gestion Immobilisations et Patrimoine des Organismes Publics (3 jours)
Cycle Comptabilité Publique (5 jours)	Budget des Collectivités Territoriales (3 jours)
Comptabilité Publique (niveau 1) (3 jours)	Analyse Financière d'une Collectivité Territoriale (3 jours)
Comptabilité Publique (niveau 2) (3 jours)	Le Cadre Budgétaire et Comptable des Collectivités Territoriales (3 jours)
Analyse Financière du Secteur Public (3 jours)	Le Contrôle Interne dans le Secteur Public (3 jours)
La Paie dans le Secteur Public (3 jours)	Contrôle de Gestion dans le Secteur Public (3 jours)

RESSOURCES HUMAINES ET FORMATION DANS LE SECTEUR PUBLIC

Dialogue Social dans la Fonction Publique (3 jours)	Tableau de Bord des RH dans le Secteur Public (3 jours)
Pouvoir Disciplinaire dans la Fonction Publique (3 jours)	Bilan Social dans la Fonction Publique (3 jours)
La Fonction RH dans le Secteur Public (3 jours)	Ingénierie de Formation et Pédagogique dans la Fonction Publique (3 jours)
Mobilité Interne dans la Fonction Publique (3 jours)	Concevoir et Piloter un Plan de Formation dans le Secteur Public (3 jours)
Gestion de Carrière dans la Fonction Publique (3 jours)	La GPEC dans le Secteur Public (2 jours)
Absentéisme dans la Fonction Publique (3 jours)	Évaluer ses Actions de Formation dans le Secteur Public (2 jours)
Congés Maladie dans la Fonction Publique (3 jours)	Réussir ses Achats dans le Secteur Public (2 jours)
Risques Psychosociaux dans la Fonction Publique (2 jours)	



NOUS SOMMES DÉJÀ INTERVENUS PRÈS DE CHEZ VOUS

Formations Inter/Intra Entreprises

Ingénierie de Formation

Evaluation des Compétences



MAROC PERFORMANCE (Groupe Innov Maroc) : 39 rue Vouziers, Angle Bvd Emile Zola, Casablanca
Tel : +212 (0) 522 247 210 - Fax : +212 (0) 522 247 212 - Site Web : www.maroc-performance.com