

Planning des **formations** – 2026

JANVIER :

14.01.2026	RÉUNIONS EFFICACES : ANIMER ET MODÉRER AVEC IMPACT
22-23.01.2026	NÉGOCIER AVEC SUCCÈS : MAÎTRISEZ L'ART DE LA NÉGOCIATION
29-30.01.2026	GÉRER SES PRIORITÉS, SON TEMPS ET SES RESSOURCES

FÉVRIER :

9-11.02.2026	MAXIMISEZ VOTRE POTENTIEL COMMERCIAL : TECHNIQUES DE VENTE AVANCÉES
26-27.02.2026	BOOSTER VOTRE CULTURE DE L'INNOVATION

MARS :

5-6.03.2026	GÉRER SES PRIORITÉS, SON TEMPS ET SES RESSOURCES
9-11.03.2026	EXCELLENCE EN GESTION DE COMPTES CLÉS : DEVEZ UN KEY ACCOUNT MANAGER PERFORMANT
19-20.03.2026	NÉGOCIER AVEC SUCCÈS : MAÎTRISEZ L'ART DE LA NÉGOCIATION
26.03.2026	RÉUNIONS EFFICACES : ANIMER ET MODÉRER AVEC IMPACT
31.03-01.04.2026	GÉRER SES PRIORITÉS, SON TEMPS ET SES RESSOURCES

AVRIL :

23-24.04.2026	BOOSTER VOTRE CULTURE DE L'INNOVATION
27-29.04.2026	MAXIMISEZ VOTRE POTENTIEL COMMERCIAL : TECHNIQUES DE VENTE AVANCÉES

MAI :

6-7.05.2026	NÉGOCIER AVEC SUCCÈS : MAÎTRISEZ L'ART DE LA NÉGOCIATION
21.05.2026	RÉUNIONS EFFICACES : ANIMER ET MODÉRER AVEC IMPACT
28-29.05.2026	GÉRER SES PRIORITÉS, SON TEMPS ET SES RESSOURCES

JUIN :

1-3.06.2026	EXCELLENCE EN GESTION DE COMPTES CLÉS : DEVEZ UN KEY ACCOUNT MANAGER PERFORMANT
8-10.06.2026	MAXIMISEZ VOTRE POTENTIEL COMMERCIAL : TECHNIQUES DE VENTE AVANCÉES
15-16.06.2026	NÉGOCIER AVEC SUCCÈS : MAÎTRISEZ L'ART DE LA NÉGOCIATION
18-19.06.2026	BOOSTER VOTRE CULTURE DE L'INNOVATION
23.06.2026	RÉUNIONS EFFICACES : ANIMER ET MODÉRER AVEC IMPACT

 Pour vous **inscrire** à l'une des formations proposées, veuillez **remplir le formulaire**.