

PLANNING DES FORMATIONS 2018 //



ANIMATION ET LIEUX

Nos formations sont dispensées par Metaformose ou par des organismes de formation partenaires de la région. Elles se déroulent sur Strasbourg, Colmar, Mulhouse.

Les lieux et les dates sont proposés à titre indicatif, nous vous les confirmons selon le nombre de participants inscrits.

Les formations sont organisées pour 10 stagiaires maximum.

HORAIRE ET DURÉE DES STAGES

La durée d'une journée de formation est de 7 heures, les horaires sont en général : 8h30 à 12h00 et 13h30 à 17h00.

Un repas à la charge de chaque participant est organisé en commun pour ceux qui le souhaitent.

COÛT

Les tarifs ht complets sont indiqués dans le catalogue de formation Metaformose.

Prix catalogue, formation intra-entreprise, 1 jour : 1500 €ht, 2 jours : 2800 €ht

formation inter-entreprise, 1 personne 1 jour : 490 €ht, 2 jours : 900 €ht

RENSEIGNEMENTS

Vous obtenez les programmes détaillés et les renseignements complémentaires auprès des responsables de formation

Accueil • 03 88 47 10 96

Patrick Moisson • 06 07 06 71 25 • pa.moisson@metaformose.org

Aimé Kuntz • 06 28 04 71 40 • a.kuntz@metaformose.org

ou en visitant le site internet : www.metaformose.org

INSCRIPTIONS

Adressez-nous un simple mail en indiquant la formation de votre choix, vos coordonnées et n° de téléphone, nous vous appelons dans la journée.

Vous trouvez également sur notre site un bulletin d'inscription.

Les places étant limitées, les inscriptions sont prises par ordre de réception. Lorsqu'un stage est complet, nous vous proposons de nouvelles dates. Certaines formations peuvent être reportées faute de participants.

Une confirmation écrite de participation vous est adressée au plus tard dans la semaine précédant la formation avec le programme détaillé, les horaires et le plan d'accès.

Des remplacements de participants sont possibles.

PLANNING DES FORMATIONS 1^{er} semestre 2018 //

| 1 ^{er} semestre 2018 | Réf. | Durée | Janvier | Février | Mars | Avril | Mai | Juin |
|---|------|-------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| FORMATION MANAGEMENT // | | | | | | | | |
| MANAGEMENT, niv. 1 Les Fondamentaux du management d'équipe | m27 | 2 j | 11+12 22+23 | 5+6 8+9 | 8+9 22+23 | 9+10 26+27 | 14+15 26+28 | 4+5 11+12 |
| MANAGEMENT, niv. 2 Animer et diriger son équipe par un management efficace | m28 | 2 j | 25+26 29+30 | 12+13 22+23 | 5+6 19+20 | 12+13 23+24 | 17+18 30+31 | 7+8 18+19 |
| RECRUTEMENT Réussir ses recrutements | m16 | 2 j | 8+9 22+23 | 1+2 19+20 | 1+2 26+27 | 5+6 26+27 | 14+15 28+29 | 4+5 25+26 |
| CHANGEMENT Anticiper et faire face au changement | m17 | 2 j | 5+6 29+30 | 1+2 19+20 | 12+13 26+27 | 16+17 19+20 | 14+15 28+29 | 7+8 18+19 |
| TEMPS Savoir maîtriser son temps et gérer les priorités | m29 | 2 j | 5+6 29+30 | 12+13 22+23 | 19+20 22+23 | 16+17 19+20 | 3+4 14+15 | 14+15 21+22 |
| CONFLITS Manager les situations difficiles et les conflits au quotidien | m14 | 2 j | 8+9 15+16 | 19+20 26+27 | 15+16 26+27 | 5+6 19+20 | 3+4 24+25 | 14+15 21+22 |
| ENTRETIEN Savoir mener un entretien professionnel | m07 | 2 j | 11+12 25+26 | 8+9 22+23 | 8+9 22+23 | 12+13 26+27 | 17+18 30+31 | 7+8 21+22 |
| RÉUNION Savoir préparer et conduire une réunion | m26 | 2 j | 11+12 22+23 | 5+6 8+9 | 8+9 22+23 | 12+13 23+24 | 17+18 30+31 | 4+5 11+12 |
| STRESS Savoir anticiper et gérer son stress | m03 | 2 j | 8+9 11+12 | 5+6 26+27 | 12+13 22+23 | 9+10 26+27 | 3+4 17+18 | 4+5 28+29 |
| GENERATION Le Management intergénérationnel | m09 | 2 j | 25+26 29+30 | 12+13 22+23 | 5+6 19+20 | 12+13 23+24 | 17+18 30+31 | 7+8 18+19 |
| FORMATION COMMUNICATION // | | | | | | | | |
| PAROLE Prendre la parole en public, s'exprimer de façon professionnelle | c11 | 2 j | 8+9 22+23 | 5+6 19+20 | 5+6 19+20 | 9+10 23+24 | 14+15 28+29 | 4+5 18+19 |
| ÉCRITS Améliorer ses écrits professionnels et commerciaux | c12 | 2 j | 5+6 29+30 | 12+13 22+23 | 19+20 22+23 | 16+17 19+20 | 3+4 14+15 | 14+15 21+22 |
| PROSPECTION Être convaincant dans sa prospection téléphonique | c03 | 2 j | 8+9 22+23 | 5+6 19+20 | 5+6 19+20 | 9+10 23+24 | 14+15 28+29 | 4+5 18+19 |
| ACCUEIL Réussir son accueil téléphonique et physique | c04 | 2 j | 25+26 29+30 | 12+13 22+23 | 15+16 26+27 | 16+17 19+20 | 3+4 17+18 | 14+15 21+22 |
| IMAGE Promouvoir l'image de l'entreprise en interne et externe | c15 | 2 j | 9+10 22+23 | 5+6 19+20 | 5+6 19+20 | 9+10 23+24 | 9+10 23+24 | 14+15 28+29 |
| COMMUNIQUER Communiquer de manière professionnelle et efficace | c19 | 2 j | 11+12 25+26 | 8+9 22+23 | 8+9 22+23 | 12+13 26+27 | 17+18 30+31 | 7+8 21+22 |
| FORMATEUR TUTEUR Acquérir des compétence de formateur tuteur | c21 | 2 j | 8+9 22+23 | 5+6 19+20 | 5+6 19+20 | 9+10 23+24 | 14+15 28+29 | 4+5 18+19 |
| TUTEUR Transmettre son savoir-faire et ses compétence | c22 | 2 j | 11+12 29+30 | 12+13 26+27 | 12+13 26+27 | 16+17 26+27 | 16+17 23+24 | 14+15 28+29 |
| FORMATION DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL // | | | | | | | | |
| COMMERCE Les techniques commerciales, clés du succès de la vente | d11 | 2 j | 11+12 25+26 | 8+9 22+23 | 8+9 22+23 | 12+13 26+27 | 17+18 30+31 | 7+8 21+22 |
| ASSISTANT/E Développer ses compétences d'assistant/e commercial/e | d12 | 2 j | 25+26 29+30 | 12+13 22+23 | 15+16 26+27 | 16+17 19+20 | 3+4 17+18 | 14+15 21+22 |
| SECTEUR Administrer un secteur de vente, prospection et suivi | d13 | 2 j | 9+10 22+23 | 5+6 19+20 | 5+6 19+20 | 9+10 23+24 | 9+10 23+24 | 14+15 28+29 |
| MARCHÉ Analyser et comprendre son marché | d04 | 2 j | 11+12 25+26 | 8+9 22+23 | 8+9 22+23 | 12+13 26+27 | 17+18 30+31 | 7+8 21+22 |
| AGENCEMENT Réussir l'agencement de son magasin et de sa vitrine | d05 | 2 j | 5+6 29+30 | 12+13 22+23 | 12+13 22+23 | 9+10 26+27 | 3+4 24+25 | 14+15 21+22 |
| VENTE Vendre et conseiller en magasin | d07 | 2 j | 8+9 22+23 | 19+20 26+27 | 1+2 26+27 | 16+17 19+20 | 17+18 30+31 | 14+15 21+22 |
| FORMATION ACCOMPLISSEMENT PERSONNEL // | | | | | | | | |
| RELOOKING Valoriser son image personnelle, le relooking professionnel | a03 | 1 j | 9 23 | 5 19 | 6 20 | 10 24 | 15 29 | 4 18 |
| EMPLOI Mieux communiquer pour réussir sa recherche d'emploi | a11 | 2 j | 5+6 29+30 | 12+13 22+23 | 15+16 26+27 | 9+10 26+27 | 14+15 28+29 | 14+15 21+22 |
| RECRUTEMENT Préparer son entretien de recrutement | a12 | 2 j | 25+26 29+30 | 12+13 22+23 | 1+2 26+27 | 5+6 19+20 | 3+4 14+15 | 4+5 25+26 |

PLANNING DES FORMATIONS 2^e semestre 2018 //

| 2 ^e semestre 2018 | Réf. | Durée | Juillet | Août | Septembre | Octobre | Novembre | Décembre |
|---|------|-------|--------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| FORMATION MANAGEMENT // | | | | | | | | |
| MANAGEMENT, niv. 1 Les Fondamentaux du management d'équipe | m27 | 2 j | 2+3 9+10 | 20+21 27+28 | 6+7 20+21 | 4+5 15+16 | 5+6 19+20 | 3+4 10+11 |
| MANAGEMENT, niv. 2 Animer et diriger son équipe par un management efficace | m28 | 2 j | 5+6 12+13 | 23+24 29+30 | 3+4 10+11 | 11+12 23+24 | 8+9 26+27 | 6+7 17+18 |
| RECRUTEMENT Réussir ses recrutements | m16 | 2 j | 2+3 9+10 | 27+28 30+31 | 6+7 20+21 | 11+12 22+23 | 12+13 22+23 | 3+4 6+7 |
| CHANGEMENT Anticiper et faire face au changement | m17 | 2 j | 5+6 12+13 | 27+28 30+31 | 6+7 20+21 | 1+2 8+9 | 8+9 19+20 | 3+4 6+7 |
| TEMPS Savoir maîtriser son temps et gérer les priorités | m29 | 2 j | 5+6 9+10 | 20+21 23+24 | 3+4 27+28 | 4+5 18+19 | 8+9 19+20 | 6+7 17+18 |
| CONFLITS Manager les situations difficiles et les conflits au quotidien | m14 | 2 j | 2+3 12+13 | 20+21 27+28 | 24+25 27+28 | 1+2 8+9 | 12+13 22+23 | 3+4 6+7 |
| ENTRETIEN Savoir mener un entretien professionnel | m07 | 2 j | 5+6 19+20 | 9+10 23+24 | 6+7 20+21 | 4+5 18+19 | 8+9 22+23 | 6+7 20+21 |
| RÉUNION Savoir préparer et conduire une réunion | m26 | 2 j | 5+6 12+13 | 27+28 30+31 | 24+25 27+28 | 4+5 29+30 | 12+13 22+23 | 3+4 10+11 |
| STRESS Savoir anticiper et gérer son stress | m03 | 2 j | 2+3 12+13 | 23+24 29+30 | 3+4 27+28 | 4+5 29+30 | 5+6 29+30 | 6+7 17+18 |
| GENERATION Le Management intergénérationnel | m09 | 2 j | 5+6 9+10 | 23+24 29+30 | 3+4 10+11 | 11+12 22+23 | 5+6 29+30 | 6+7 17+18 |
| FORMATION COMMUNICATION // | | | | | | | | |
| PAROLE Prendre la parole en public, s'exprimer de façon professionnelle | c11 | 2 j | 2+3 16+17 | 6+7 20+21 | 3+4 17+18 | 1+2 15+16 | 5+6 19+20 | 3+4 17+18 |
| ÉCRITS Améliorer ses écrits professionnels et commerciaux | c12 | 2 j | 2+3 16+17 | 6+7 20+21 | 3+4 17+18 | 1+2 15+16 | 5+6 19+20 | 3+4 17+18 |
| PROSPECTION Être convaincant dans sa prospection téléphonique | c03 | 2 j | 2+3 16+17 | 6+7 20+21 | 3+4 17+18 | 1+2 15+16 | 5+6 19+20 | 3+4 17+18 |
| ACCUEIL Réussir son accueil téléphonique et physique | c04 | 2 j | 5+6 12+13 | 27+28 30+31 | 6+7 20+21 | 4+5 18+19 | 12+13 22+23 | 6+7 17+18 |
| IMAGE Promouvoir l'image de l'entreprise en externe et en interne | c15 | 2 j | 4+5 11+12 | 20+21 27+28 | 3+4 17+18 | 1+2 15+16 | 5+6 19+20 | 3+4 17+18 |
| COMMUNIQUER Communiquer de manière professionnelle et efficace | c19 | 2 j | 5+6 19+20 | 9+10 23+24 | 6+7 20+21 | 4+5 18+19 | 8+9 22+23 | 6+7 20+21 |
| FORMATEUR TUTEUR Acquérir des compétence de formateur tuteur | c21 | 2 j | 2+3 16+17 | 6+7 20+21 | 3+4 17+18 | 1+2 15+16 | 5+6 19+20 | 3+4 17+18 |
| TUTEUR Transmettre son savoir-faire et ses compétence | c22 | 2 j | 2+3 16+17 | 6+7 20+21 | 3+4 17+18 | 1+2 15+16 | 5+6 19+20 | 3+4 17+18 |
| FORMATION DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL // | | | | | | | | |
| COMMERCE Les techniques commerciales, clés du succès de la vente | d11 | 2 j | 4+5 11+12 | 20+21 27+28 | 3+4 10+11 | 1+2 8+9 | 5+6 12+13 | 3+4 10+11 |
| ASSISTANT/E Développer ses compétences d'assistant/e commercial/e | d12 | 2 j | 5+6 19+20 | 9+10 23+24 | 6+7 20+21 | 4+5 18+19 | 8+9 22+23 | 6+7 20+21 |
| SECTEUR Administrer un secteur de vente, prospection et suivi | d13 | 2 j | 2+3 12+13 | 20+21 27+28 | 24+25 27+28 | 4+5 15+16 | 8+9 26+27 | 3+4 10+11 |
| MARCHÉ Analyser et comprendre son marché | d04 | 2 j | 4+5 11+12 | 20+21 27+28 | 17+18 24+25 | 15+16 22+23 | 19+20 26+27 | 10+11 17+18 |
| AGENCEMENT Réussir l'agencement de son magasin et de sa vitrine | d05 | 2 j | 2+3 12+13 | 27+28 30+31 | 24+25 27+28 | 4+5 29+30 | 5+6 19+20 | 3+4 10+11 |
| VENTE Vendre et conseiller en magasin | d07 | 2 j | 5+6 19+20 | 9+10 23+24 | 6+7 20+21 | 4+5 18+19 | 8+9 22+23 | 6+7 20+21 |
| FORMATION ACCOMPLISSEMENT PERSONNEL // | | | | | | | | |
| RELOOKING Valoriser son image personnelle, le relooking professionnel | a03 | 1 j | 2 16 | 6 20 | 3 17 | 1 15 | 5 19 | 3 17 |
| EMPLOI Mieux communiquer pour réussir sa recherche d'emploi | a11 | 2 j | 2+3 9+10 | 23+24 29+30 | 6+7 20+21 | 4+5 29+30 | 8+9 19+20 | 3+4 6+7 |
| RECRUTEMENT Préparer son entretien de recrutement | a12 | 2 j | 5+6 19+20 | 9+10 23+24 | 6+7 20+21 | 4+5 18+19 | 8+9 22+23 | 6+7 20+21 |