

CALENDRIER HSF - INTER 2025																																							
MAI			JUN			JUILLET			AOÛT			SEPTEMBRE			OCTOBRE			NOVEMBRE			DÉCEMBRE																		
1	J		1	D		1	M	MANAGEMENT 1 (Prendre la dimension du poste de manager) 14h		1	V		1	L	ATELIERS GESTION DU TEMPS : Les essentiels pour mieux travailler avec moins de stress & plus de sérénité 14h		1	M	RÉUSSIR SA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC 14h		ATELIER DE CO-DÉVELOPPEMENT 7h		1	S		1	L	DÉVELOPPER UNE COMMUNICATION MANAGÉRIALE EFFICACE 14h		VENDRE ET NÉGOCIER AVEC LA PROCESS COM 14h									
2	V	SESSION 1 MANAGER DE RAYON 35h Management (Module 2/5)		2	L	GESTION DE PROJET 14h		2	M			2	S			2	J			DEVENIR MANAGER COACH 14h		2	D			2	M												
3	S			3	M			3	J	SESSION 2 MANAGER DE RAYON 35h Perf Commerciale (Module 5/5)		PROCESS COM 2 (Rétablir la communication en situation difficile) 14h		MANAGEMENT & LEADERSHIP AVEC LA PNL (Acte 1) 14h		3	V	LES CLÉS DES ACHATS RESPONSABLES (RSE) Les fondamentaux 7h				3	L			3	M	PROCESS COM 2 (Rétablir la communication en situation difficile) 14h											
4	D			4	M			4	V							4	S					4	M			4	J												
5	L	SESSION 1 MANAGER DE RAYON 35h Performance Commerciale (Module 5/5)		5	J			5	S							5	D					S É M I N A I R E H S F 2 0 2 5	5	M			5	V											
6	M			6	V	LES FONDAMENTAUX DU DROIT SOCIAL 7h		6	D							6	L			GESTION DES STOCKS 14h			LEAN MANAGEMENT 14h		6	J			6	S									
7	M			7	S			7	L							7	M								7	V			7	D									
8	J			8	D			8	M							8	L			PROCESS COM 1 (suite) 21h			MANAGEMENT 3 (Gérer les situations difficiles) 14h		GESTION DE PROJET EN MODE AGILE 21h		8	S			8	L	MANAGEMENT 2 (Maîtriser les entretiens clés) 14h						
9	V			9	L			9	M							9	M	MERCHANDISING Les fondamentaux 14h		MANAGEMENT 1 (Prendre la dimension du poste de manager) 14h			MANAGEMENT 3 (Gérer les situations difficiles) 14h		9	D			9	M									
10	S			10	M			10	J							10	D								10	L			10	M	MANAGEMENT 3 (Gérer les situations difficiles) 14h								
11	D			11	M			11	V							11	L	MANAGER DE RAYON 35h Management (Module 4/5)		MANAGEMENT 2 (Maîtriser les entretiens clés) 14h					11	S			11	J									
12	L			12	J	SESSION 2 MANAGER DE RAYON 35h Management (Module 1/5)		MANAGEMENT 2 (Maîtriser les entretiens clés) 14h		12	S					12	V								12	D			12	M	COMPTABILITÉ Les fondamentaux 12h		CONDUITE DE RÉUNION 7h						
13	M			13	V	MANAGEMENT 1 (Prendre la dimension du poste de manager) 14h				13	D					13	M			13			S	TECHNIQUES RÉDACTIONNELLES 14h		L'IA AU SERVICE DES RH 7h		13	J			13	S						
14	M	COMMUNICATION DIGITALE 14h		14	S					14	L					14	J			14			M			L'IA AU SERVICE DE LA FONCTION SUPPORT 7h		14	V			14	D						
15	J			15	D	VENDRE ET NÉGOCIER AVEC LA PROCESS COM 14h				15	M					15	V			15		M	VENDRE & FIDÉLISER EN B2C (Agences & magasins) 14h		L'IA AU SERVICE DE LA FONCTION COMMERCIALE 7h		15	S			15	L							
16	V	SESSION 1 MANAGER DE RAYON 35h Réglementations (Module 3/5)		16	L	LES FONDAMENTAUX DE LA GESTION DE LA PAIE 12h (matins)		PROCESS COM 1 (Adapter son style de communication à son interlocuteur) 21h		16	M					16	J			16		J			POWER BI 14h		16	D			16	M							
17	S			17	M					17	J					17	D	MANAGER DE RAYON 35h Réglementations (Module 5/5)		17		V	GESTION DES RÉCLAMATIONS CLIENTS 7h				17	L	ENGAGER UNE DÉMARCHE QVT 14h		PROCESS COM 1 (Adapter son style de communication à son interlocuteur) 21h		17	M					
18	D			18	M			GESTION DES CONFLITS EN ENTREPRISE 14h		MANAGEMENT 3 (Gérer les situations difficiles) 14h		18	V			18	J			18		S					18	M			18	J							
19	L			19	J	SESSION 2 MANAGER DE RAYON 35h Réglementations (Module 3/5)						19	S			19	V			19		D					19	M			19	V							
20	M			20	V			PROCESS COM 1 (suite) 21h				20	D			20	M			20		L	FORMATION DE FORMATEUR (Animation en salle) 14h		MANAGEMENT 1 (Prendre la dimension du poste de manager) 14h		20	J			20	S							
21	M	GESTION DES STOCKS 14h		21	S					21	L					21	J	MANAGER DE RAYON 35h Achats & Appro (Module 1/5)		21		D					21	M	FORMATION DE FORMATEUR (Animation en salle) 14h		MANAGEMENT 1 (Prendre la dimension du poste de manager) 14h		21	V	PROCESS COM 1 (suite) 21h				
22	J			22	D	FORMATION DE FORMATEUR (Animation en salle) 14h				22	M					22	L	PROCESS COM 2 (Rétablir la communication en situation difficile) 14h		TRIANGLE DE KARPMAN 7h		S É M I N A I R E H S F 2 0 2 5	22	M	EXCEL 1 Les fondamentaux 12h (matins)		MANAGEMENT CHEF D'EQUIPE (Équipes sur le terrain) 14h		22	S			22	L					
23	V			23	L	LES FONDAMENTAUX DE LA GESTION DE LA PAIE (suite)		GESTION DU STRESS EN ENTREPRISE 7h		23	M					23	M	INTELLIGENCE EMOTIONNELLE 7h		23			J					23	D			23	M						
24	S			24	M	SESSION 2 MANAGER DE RAYON 35h Management (Module 1/5)				24	J					24	M	FORMATION DE FORMATEUR (Conception pédagogique) 14h		CONCEVOIR & METTRE EN ŒUVRE PLAN FORMATION 14h			24		V					24	L	EXCEL 2 Perfectionnement 12h (matins)		MANAGEMENT CHEF D'EQUIPE (Équipes sur le terrain) 14h		24	M		
25	D			25	M					25	V					25	L			INITIATION À L'IA 7h			25		S					25	M			25	J				
26	L			26	J	MANAGEMENT CHEF D'EQUIPE (Équipes sur le terrain) 14h				26	S					26	M					26		D					26	M			26	V					
27	M			27	V					27	D					27	M	MANAGER DE RAYON 35h Perf. commerciale (Module 2/5)				27		L					27	J	MANAGEMENT & LEADERSHIP AVEC LA PNL (Acte 2) 14h		27	S					
28	M			28	S					28	L					28	J	MANAGEMENT CHEF D'EQUIPE (Équipes sur le terrain) 14h				28		M					28	V			28	D					
29	J			29	D					29	M					29	V	MANAGEMENT & LEADERSHIP AVEC LA PNL (Acte 1) 14h		MENER UN ENTRETIEN ANNUEL D'EVALUATION 14h		29		M					29	S			29	L					
30	V			30	L	SESSION 2 MANAGER DE RAYON 35h Achats & Appro (Module 4/5)		GESTION DES RÉCLAMATIONS CLIENTS 7h		30	M					30	S					30		J					30	D			30	M					
31	S									31	J					31	D					31		V									31	M					