

CALENDRIER HSF - INTER 2025																
AOÛT			SEPTEMBRE			OCTOBRE			NOVEMBRE				DÉCEMBRE			
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	1	S			1	L	DÉVELOPPER UNE COMMUNICATION MANAGÉRIALE EFFICACE 14h	VENDRE ET NÉGOCIER AVEC LA PROCESS COM 14h
2	S		2	M		2	J		2	D			2	M		
3	D		3	M		3	V		3	L			3	M	PROCESS COM 2 (Rétablir la communication en situation difficile) 14h	
4	L		4	J	SESSION 3 MANAGER DE RAYON 35h Management (Module 3/5)	4	S		4	M			4	J		LA GESTION DES CONFLITS EN ENTREPRISE 14h
5	M		5	V		5	D		5	M			5	V		
6	M		6	S		6	L	GESTION DES STOCKS 14h	LEAN MANAGEMENT 14h	6	J			6	S	
7	J		7	D		7	M			7	V			7	D	
8	V		8	L		8	M	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	S		9	M	MERCHANDISING Les fondamentaux 14h	9	J	9		D			9	M		
10	D		10	M		MANAGEMENT 1 (Prendre la dimension du poste de manager) 14h	10	V		10	L			10	M	MANAGEMENT 3 (Gérer les situations difficiles) 14h
11	L		11	J	SESSION 3 MANAGER DE RAYON 35h Management (Module 4/5)	11	S		11	M			11	J		
12	M		12	V		12	D		12	M	CONDUITE DE RÉUNION 7h		COMPTABILITÉ Les fondamentaux 12h	12	V	
13	M		13	S		13	L	TECHNIQUES RÉDACTIONNELLES 14h	L'IA AU SERVICE DES RH 7h	13	J	MANAGEMENT 1 (Prendre la dimension du poste de manager) 14h		13	S	
14	J		14	D		14	M		L'IA AU SERVICE DE LA FONCTION SUPPORT 7h	14	V			14	D	
15	V		15	L		15	M		15	S			15	L		
16	S		16	M		16	J		16	D			16	M		
17	D		17	M	SESSION 3 MANAGER DE RAYON 35h Réglementations (Module 5/5)	17	V	GESTION DES RÉCLAMATIONS CLIENTS 7h	POWER BI 14h	17	L	PROCESS COM 1 (Adapter son style de communication à son interlocuteur) 21h		17	M	
18	L		18	J		18	S			18	M			18	J	
19	M	MANAGEMENT 1 (Prendre la dimension du poste de manager) 14h	19	V		19	D		19	M				19	V	
20	M		20	S		20	L	FORMATION DE FORMATEUR (Animation en salle) 14h	MANAGEMENT 1 (Prendre la dimension du poste de manager) 14h	20	J				20	S
21	J	SESSION 3 MANAGER DE RAYON 35h Achats & Appro (Module 1/5)	21	D		21	M			21	V	PROCESS COM 1 (suite) 21h		21	D	
22	V		22	L	PROCESS COM 2 (Rétablir la communication en situation difficile) 14h	22	M	EXCEL 1 Les fondamentaux 12h (matins)	MANAGEMENT 2 (Maîtriser les entretiens clés) 14h	22	S			22	L	
23	S		23	M	INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE 7h	23	J			23	D			23	M	
24	D		24	M	FORMATION DE FORMATEUR (Conception pédagogique) 14h	24	V			24	L	PROCESS COM 1 (Adapter son style de communication à son interlocuteur) 21h	MANAGEMENT CHEF D'ÉQUIPE (Équipes sur le terrain) 14h	EXCEL 2 Perfectionnement 12h (matins)	24	M
25	L		25	J		25	S		25	M	25				J	
26	M		26	V		26	D		26	M		LES FONDAMENTAUX DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE 14h	26		V	
27	M	SESSION 3 MANAGER DE RAYON 35h Perf. commerciale (Module 2/5)	27	S		27	L		27	J			27	S		
28	J	MANAGEMENT CHEF D'ÉQUIPE (Équipes sur le terrain) 14h	28	D		28	M		28	V	PROCESS COM 1 (suite) 21h			28	D	
29	V		29	L	MANAGEMENT & LEADERSHIP AVEC LA PNL (Acte 1) 14h	29	M	CONCEVOIR & METTRE EN OEUVRE PLAN FORMATION 14h	29	S				29	L	
30	S		30	M		30	J		LE DROIT DU TRAVAIL Les fondamentaux 07h	30	D			30	M	
31	D					31	V						31	M		