

Calendrier HSF - INTER - 2026

JANVIER		FÉVRIER		MARS		AVRIL		MAI		JUIN		JUILLET	
1 J		1 D		1 D		1 M		1 V		1 L		1 M	MANAGEMENT 3 (Gérer les situations difficiles)
2 V		2 L		2 L		2 J		2 S		2 M	COMPTABILITÉ Fondamentaux 12h	2 J	
3 S		3 M		3 M		3 V		3 D		3 M	GESTION DU STRESS EN ENTREPRISE 7h	3 V	
4 D		4 M		4 M		4 S		4 L	VENDRE & FIDÉLISER EN B2C 14h	4 J	MANAGEMENT & LEADERSHIP AVEC LA PNL (Acte 2) 14h	4 S	
5 L		5 J		5 J		5 D		5 M	ANIMER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE 14h	5 V		5 D	
6 M		6 V		6 V		6 L		6 M	EXCEL 2 Perfectionnement 12h (matins)	6 S		6 L	
7 M		7 S		7 S		7 M		7 J		7 D		7 M	
8 J		8 D		8 D		8 M		8 V		8 L	PROCESS COM 1 (Adapter son style de communication à son interlocuteur) 21h	8 M	
9 V		9 L		9 L		9 J		9 S		9 M	CONDUITE DE RÉUNION 7h	9 J	
10 S		10 M		10 M		10 V		10 D		10 M	PROCESS COM 1 (suite) 21h	10 V	
11 D		11 M		11 M	MANAGEMENT & LEADERSHIP AVEC LA PNL (Acte 1) 14h	11 S		11 L	MANAGEMENT 1 (Prendre la dimension du poste de manager) 14h	11 J	EXCEL / Power Query Importation de données 8h (matins)	11 S	
12 L		12 J		12 J		12 D		12 M	GESTION DES RÉCLAMATIONS 7h	12 V		12 D	
13 M		13 V		13 V		13 L	GESTION DES STOCKS - Les fondamentaux 14h	13 M		13 S		13 L	
14 M		14 S		14 S		14 M		14 J		14 D		14 M	
15 J		15 D		15 D		15 M		15 V		15 L	MANAGEMENT CHEF D'ÉQUIPE (Équipes sur le terrain) 14h	15 M	
16 V		16 L		16 L	MANAGEMENT 1 (Prendre la dimension du poste de manager) 14h	16 J		16 S		16 M		16 J	
17 S		17 M		17 M	CRÉATION DE VISUELS AVEC CANVA Les fondamentaux - 4h (matin)	17 V		17 D		17 M	FORMATION DE FORMATEUR (Animation en salle) 14h	17 V	
18 D		18 M		18 M	MANAGEMENT CHEF D'ÉQUIPE (Équipes sur le terrain)	18 S		18 L	FORMATION DE FORMATEUR (Conception pédagogique) 14h	18 J		18 S	
19 L		19 J		19 J		19 D		19 M	PROCESS COM 2 (Rétablissement la communication en situation difficile) 14h	19 V		19 D	
20 M		20 V		20 V	GESTES & POSTURES 7h	20 L	MANAGEMENT 2 (Maîtriser les entretiens clés) 14h	20 M	ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT AVEC LES OUTILS PNL 14h	20 S		20 L	
21 M		21 S		21 S		21 M	DÉVELOPPER UNE COMMUNICATION MANAGÉRIALE EFFICACE 14h	21 J	VENDRE ET NÉGOCIER AVEC LA PROCESS COM 14h	21 D	ENGAGER UNE DÉMARCHE QVT 14h	21 M	
22 J		22 D		22 D		22 M	EXCEL 1 Les fondamentaux 12h (matins)	22 V	TIK TOK PRO - 4h matin LINKEDIN PRO - 3h30 aprem	22 L		22 M	
23 V		23 L	MANAGEMENT 3 (Gérer les situations difficiles) 14h	23 L	PROCESS COM 1 (Adapter son style de communication à son interlocuteur) 21h	23 J		23 S		23 M		23 J	
24 S		24 M		24 M		24 V		24 D		24 M	MANAGEMENT 2 (Maîtriser les entretiens clés) 14h	24 V	
25 D		25 M		25 M	IA POUR MANAGERS 7h	25 S		25 L		25 J		25 S	
26 L		26 J		26 J	PROCESS COM 1 (suite) 21h	26 D		26 M		26 V		26 D	
27 M		27 V		27 V	FACEBOOK PRO - 4h matin INSTAGRAM BUSINESS - 3h30 aprem	27 L	LES ACHATS DANS LE RESPECT DE SA STRATÉGIE RSE 14h	27 M		27 S		27 L	
28 M		28 S		28 S		28 M	LA GESTION DES CONFLITS EN ENTREPRISE 14h	28 J		28 D		28 M	
29 J				29 D		29 M	LES FONDAMENTAUX DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE 14h	29 V		29 L	MANAGEMENT 1 (Prendre la dimension du poste de manager) 14h	29 M	
30 V				30 L		30 J		30 S		30 M		30 J	
31 S				31 M				31 D				31 V	