



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 | RÉUSSIR SA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC 14h | VENDRE & FIDÉLISER EN B2B 14h | 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 | | EXCEL 2 Perfectionnement 12h (matins) | 4 J | MANAGEMENT & LEADERSHIP AVEC LA PNL (Acte 2) 14h | | | 4 S | |
| 5 L | | 5 J | | 5 J | | 5 D | | 5 M | ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT AVEC LES OUTILS PNL 14h | | | 5 V | | | 5 D | | |
| 6 M | | 6 V | | 6 V | PLAN DE FORMATION 7h30 2/3 : VISIO 07h30-10h00 | 6 L | | 6 M | ANIMER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE 14h | | 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 | | | 12 V | | | 12 D | | | |
| 13 M | | 13 V | | 13 V | PLAN DE FORMATION 7h30 3/3 : VISIO 07h30-10h00 | 13 L | POWER BI - N1 12h (matins) | 13 M | GESTION DES STOCKS - Les fondamentaux 14h | | 13 M | CO-DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL 7h | | GESTION DES RÉCLAMATIONS 7h | 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 | POWER BI - N1 12h (matins) - suite | 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 | | 17 V | CRÉATION DE VISUELS AVEC CANVA Les fondamentaux - 4h (matin) | 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) 14h | 18 S | | 18 L | FORMATION DE FORMATEUR (Conception pédagogique) 14h | | | 18 J | | | 18 S | | |
| 19 L | | 19 J | | 19 J | | 19 D | | 19 M | | | 19 V | | | 19 D | | | |
| 20 M | | 20 V | | 20 V | GESTES & POSTURES 7h | 20 L | MANAGEMENT 2 (Maîtriser les entretiens clés) 14h | 20 M | PROCESS COM 2 (Rétablissement la communication en situation difficile) 14h | | 20 S | | | 20 L | | | |
| 21 M | | 21 S | | 21 S | | 21 M | | 21 J | GESTION DU TEMPS 14h | | 21 D | GESTION DE PROJETS AVEC LES OUTILS PNL - NIVEAU 1 14h | | 21 M | | | |
| 22 J | | 22 D | | 22 D | | 22 M | DÉVELOPPER UNE COMMUNICATION MANAGERIALE EFFICACE 14h | 22 V | TIK TOK PRO - 4h matin LINKEDIN PRO - 3h30 aprem | | 22 L | VENDRE ET NÉGOCIER AVEC LA PROCESS COM 14h | | | 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 | PLAN DE FORMATION 7h30 1/3 : VISIO 07h30-10h00 | | 27 V | FACEBOOK PRO - 4h matin INSTAGRAM BUSINESS - 3h30 aprem | 27 L | LES ACHATS DANS LE RESPECT DE SA STRATÉGIE RSE 14h | 27 M | LA GESTION DES CONFLITS EN ENTREPRISE 14h | | 27 S | | | 27 L | | |
| 28 M | | 28 S | | 28 S | | 28 M | | 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 | | ENGAGER UNE DÉMARCHE QVT 14h | 29 M | | |
| 30 V | | | | 30 L | | 30 J | | 30 S | | | 30 M | | | 30 J | | | |
| 31 S | | | | 31 M | | | | 31 D | | | | | | 31 V | | | |

MAJ

28/01/2026