



INTER 1er SEMESTRE 2026

MAI			JUN			JUILLET			
1	V		1	L	RÉUSSIR SA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC 14h	VENDRE & FIDÉLISER EN B2B 14h	1	M	MANAGEMENT 3 (Gérer les situations difficiles) 14h
2	S		2	M			2	J	
3	D		3	M			3	V	
4	L	VENDRE & FIDÉLISER EN B2C 14h	4	J	MANAGEMENT & LEADERSHIP AVEC LA PNL (Acte 2) 14h		4	S	
5	M		5	V			5	D	
6	M	ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT AVEC LES OUTILS PNL 14h	6	S			6	L	
7	J	ANIMER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE 14h	7	D			7	M	
8	V		8	L			8	M	
9	S		9	M	PROCESS COM 1 (Adapter son style de communication à son interlocuteur) 21h	GESTION DU STRESS EN ENTREPRISE 7h	9	J	
10	D		10	M	CONDUITE DE RÉUNION 7h	MANAGER DE RAYON 7h	10	V	
11	L	MANAGEMENT 1 (Prendre la dimension du poste de manager) 14h	11	J	PROCESS COM 1 (suite) 21h	MANAGER DE RAYON 7h	11	S	
12	M	MANAGER DE RAYON 7h	12	V		EXCEL / Power Query Importation de données 8h (matins)	12	D	
13	M	CO-DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL 7h	13	S	MANAGEMENT & LEADERSHIP AVEC LA PNL (Acte 1) 14h	GESTION DES RÉCLAMATIONS 7h	13	L	
14	J		14	D			14	M	
15	V		15	L	MANAGEMENT CHEF D'ÉQUIPE (Équipes sur le terrain) 14h		15	M	
16	S		16	M		MANAGER DE RAYON 7h	16	J	
17	D		17	M	FORMATION DE FORMATEUR (Animation en salle) 14h		17	V	
18	L	FORMATION DE FORMATEUR (Conception pédagogique) 14h	18	J		MANAGER DE RAYON 7h	18	S	
19	M		19	V			19	D	
20	M	PROCESS COM 2 (Rétablir la communication en situation difficile) 14h	20	S		MANAGER DE RAYON 7h	20	L	
21	J		21	D		GESTION DE PROJETS AVEC LES OUTILS PNL - NIVEAU 1 14h	21	M	
22	V	TIK TOK PRO - 4h matin LINKEDIN PRO - 3h30 aprem	22	L	VENDRE ET NÉGOCIER AVEC LA PROCESS COM 14h	GESTION DU TEMPS 14h	22	M	
23	S		23	M			23	J	
24	D		24	M	MANAGEMENT 2 (Maîtriser les entretiens clés) 14h	MANAGER DE RAYON 7h	24	V	
25	L		25	J		MANAGER DE RAYON 7h	25	S	
26	M		26	V			26	D	
27	M	MANAGER DE RAYON 7h	27	S			27	L	
28	J		28	D			28	M	
29	V		29	L			29	M	
30	S		30	M	MANAGEMENT 1 (Prendre la dimension du poste de manager) 14h	ENGAGER UNE DÉMARCHE QVT 14h	30	J	
31	D						31	V	