HSF ESPACE FORMATION

CALENDRIER DES FORMATIONS INTER-ENTREPRISES — 2e SEMESTRE 2026

Cliquez sur le titre de la formation pour découvrir le programme

AOÛT

L	M	M	J	V
3	4	5	6	7
10	11	12	13	14
17	18	19	20	21
24	25	26	27	28
31				

- Manager de rayon J1
- Management Acte 1
- Manager de rayon J2
- Comptabilité
- Management Chef d'équipe

SEPTEMBRE

L	M	M	J	V
	1	2	3	4
7	8	9	10	11
14	15	16	17	18
21	22	23	24	25
28	29	30		

- Manager de rayon J3
- Vendre & négocier avec la Process Com
- Manager de rayon J4
- Parcours manager Inter S1
- Process Com 1
- Process Com 1
- Manager de rayon J5
- Gestes & postures
- Management Acte 2
- Gestion réclamation
- Process Com 2
- Management Acte 1
- Performance commerciale
- Prise de parole en public

OCTOBRE

L	M	M	J	V
		1		2
5	6	7	8	9
12	13	14	15	16
19	20	21	22	23
26	27	29	29	30

- Performance commerciale
- Prise de parole en public
- Merchan-dising
- Management Acte 3
- Parcours manager Inter S2
- Vendre & fidéliser en B2C
- Excel 1
- Management Chef d'équipe
- Hygiène alim.
- Gestion du temps
- Canva
- Invent-aires
- Communication managériale
- Parcours manager Inter S3
- PCM Pratique
- Vendre & fidéliser en B2B
- Gestion des stocks
- Excel 2
- Achats respon-sables

NOVEMBRE

L	M	M	J	V
2	3	4	5	6
9	10	11	12	13
16	17	18	19	20
23	24	25	26	27
30				

- Management Acte 1
- Excel Power Query
- Conduite réunion
- Gestion des conflits
- Gestion réclamation
- Process Com 1
- Parcours manager Inter S4
- Process Com 1
- Réseaux sociaux
- Management Acte 2
- Entretien annuel d'évaluation
- Formation de formateur : Pédagogie
- Leadership & intelligence relationnelle
- IA pour manager

DÉCEMBRE

L	M	M	J	V
	1	2	3	4
7	8	9	10	11
14	15	16	17	18
21	22	23	24	25
28	29	30	31	

- Parcours manager Inter S5
- Process Com 2
- Gestion Stress
- PCM Pratique
- Conduite du changement
- Formation de formateur : Animation
- Vendre & négocier avec la Process Com
- Techniques rédactionnelles