evoluo 2010

calendrier

Evoluo propose des modules de formation couvrant l'ensemble des thématiques du management et de la gestion pour vous permettre de vous familiariser avec un nouveau domaine ou de perfectionner votre pratique. D'une durée de 3 jours, ces modules courts adaptés aux dispositions du Droit Individuel à la Formation, vous permettront en toute sérenité de concilier vie professionnelle et développement des compétences.

Management - Communication & RH	SESSION 1	SESSION 2	SESSION 3
Le management de proximité : coacher son équipe au quotidien	8 / 9 / 19 FEVRIER	17 / 18 / 28 MAI	20 / 21 SEPT et 1er OCT
Le manager, gestionnaire des Ressources Humaines de son équipe	1 / 2 / 12 FEVRIER	3 / 4 / 14 MARS	6 / 7 / 17 SEPT
Bien communiquer avec son environnement	8 / 9 / 19 MARS	21 / 22 JUIN et 1er JUILLET	4 / 5 / 16 OCT
Le *Cycle Management* sur 6 jours NOUVEAUTÉ 2010	29 / 30 MARS et 8 / 9 / 15 / 16 AVRIL	25 / 26 MAI et 3 / 4 / 10 / 11 JUIN	15 / 16 / 25 / 26 NOV et 2 / 3 DEC
La prise de parole en public NOUVEAUTÉ 2010	11 / 12 MARS et 17 MAI	18 / 19 MAI et 7 SEPT	8 / 9 SEPT et 15 NOV
Les fondamentaux du droit du travail	16 / 23 / 30 MARS	1er / 8 / 15 JUIN	5 / 12 / 19 OCT

Marketing - Vente & Relation clients	SESSION 1	SESSION 2	SESSION 3
La négociation commerciale : comment bâtir et mettre en oeuvre une stratégie de négociation	10 / 11 MARS et 3 JUIN	1er / 2 JUIN et 30 SEPT	27 / 28 OCT et 10 DEC
Le management des forces de vente : comment animer et motiver votre équipe de vente	21 / 28 / 29 JANVIER	5 / 6 / 28 MAI	15 / 28 /29 SEPT
Comprendre les stratégies achats pour négocier efficacement	16 / 17 / 25 MARS	18 / 19 / 20 OCT	

Finance - Contrôle de gestion - Achats	SESSION 1	SESSION 2
Maîtriser les documents comptables : bien lire un bilan et un compte de résultat pour agir sur le Résultat de l'entreprise	29 / 30 / 31 MARS	13 / 14 / 15 SEPT
Le pilotage financier et stratégique : comment évaluer et piloter les performances de l'entreprise	8 / 9 / 15 AVRIL	23 / 24 / 30 SEPT
Achats : des enjeux de la fonction à la maîtrise des outils	11 / 12 / 15 MARS	25 / 26 / 27 OCT

Commerce International	SESSION 1	SESSION 2
Comment réaliser et gérer une offre / un devis à l'export	26 / 27 / 28 AVRIL	22 / 23 / 24 NOV
Marketing international : comment adapter vos moyens de commercialisation sur les marchés internationaux	17 / 18 / 19 MAI	27 / 28 / 29 OCT