

# Calendrier de Formations 2010

	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
PARIS	<p><b>5&amp;6:</b> Management de projet</p> <p><b>7:</b> Concevoir un projet de formation en e-learning ou mix-learning</p> <p><b>10&amp;11:</b> L'internet efficace</p> <p><b>18:</b> Conquérir de nouveaux clients</p> <p><b>21:</b> Concevoir et (faire) développer du contenu de formation médiatisé</p> <p><b>27&amp;28:</b> Ecouter, comprendre et cadrer la demande de son client</p> <p><b>31&amp;01:</b> Pédagogie de la formation (2j+1)</p>	<p><b>17&amp;18:</b> Pédagogie et diversité</p> <p><b>28:</b> Pédagogie de la formation (2j+1)</p>	<p><b>1&amp;2:</b> Gestion des conflits</p> <p><b>7:</b> Gestion du stress</p> <p><b>8&amp;9:</b> Prise de parole en public</p> <p><b>15:</b> Action marketing des missions de conseil</p>	<p><b>9&amp;10:</b> L'internet efficace</p> <p><b>14:</b> Intégrer la dimension durable dans son offre</p> <p><b>16:</b> Comment faire du hasard des certitudes</p> <p><b>20&amp;21:</b> Le marketing de soi</p> <p><b>24:</b> Optimiser et maîtriser vos premiers entretiens de vente</p> <p><b>28:</b> Conquérir de nouveaux clients</p>	<p><b>01:</b> Optimiser et maîtriser vos premiers entretiens de vente</p> <p><b>04:</b> L'internet efficace</p> <p><b>05:</b> Contrat de prestation intellectuelle</p> <p><b>08:</b> Optimiser et maîtriser vos premiers entretiens de vente</p> <p><b>14&amp;15:</b> Pédagogie de la formation (2j+1)</p> <p><b>20:</b> Action marketing des missions de conseil</p> <p><b>25:</b> 15 secrets pour un bon article</p> <p><b>28:</b> La relation à l'argent</p> <p><b>29:</b> La commande publique</p>	<p><b>05:</b> Optimiser et maîtriser vos premiers entretiens de vente</p> <p><b>08:</b> Pédagogie de la formation (2j+1)</p> <p><b>09&amp;10:</b> Gestion des conflits</p> <p><b>15:</b> Consultants, gagnez en créativité!</p> <p><b>19:</b> Optimiser et maîtriser vos premiers entretiens de vente</p> <p><b>26:</b> Dispositif &amp; financement de la formation</p>	<p><b>6&amp;7:</b> Pédagogie et diversité</p>
NANTES				<p><b>15&amp;16:</b> Prospection et prise de rendez-vous par téléphone</p>	<p><b>7:</b> Prospection et prise de rendez-vous par téléphone</p> <p><b>19:</b> Traduire vos compétences en une offre attrayante</p>	<p><b>16:</b> Conquérir de nouveaux clients</p> <p><b>30:</b> Action marketing des missions de conseil</p>	<p><b>17:</b> Traduire vos compétences en une offre attrayante</p>
RENNES		<p><b>15:</b> Conquérir de nouveaux clients</p>		<p><b>22&amp;23:</b> Prise de parole en public</p>	<p><b>19:</b> Conquérir de nouveaux clients</p> <p><b>22:</b> Concevoir un projet de formation en e-learning ou mix-learning</p>	<p><b>19:</b> Concevoir et développer du contenu de formation médiatisé</p> <p><b>24:</b> Traduire vos compétences en une offre attrayante</p> <p><b>30:</b> Conquérir de nouveaux clients</p>	
LILLE		<p><b>9:</b> Conquérir des nouveaux clients</p>		<p><b>21:</b> Conquérir de nouveaux clients</p>		<p><b>09:</b> Conquérir de nouveaux clients</p>	
STRASB.		<p><b>7&amp;8:</b> L'internet efficace</p>	<p><b>05:</b> L'internet efficace</p>		<p><b>26:</b> Conquérir de nouveaux clients</p>		