

### SEPTEMBRE 2020

S1		S2				S3			S4				
Jeudi 3	Vendredi 4	Lundi 7	Mardi 8	Jeudi 10	Vendredi 11	Lundi 13	Mardi 14	Jeudi 17	Lundi 21	Mardi 22	Jeudi 24	Vendredi 25	
<b>Commerciaux :</b> Faire la différence à toutes les étapes de la vente Jeudi 3 et Vendredi 4 Septembre		<b>Commerciaux :</b> Réussir ses entretiens de vente en B to B Lundi 7 et Mardi 8 Septembre		<b>Commerciaux :</b> Gagner en efficacité dans la vente à distance Jeudi 10 et Vendredi 11 Septembre		<b>Assistants commerciaux :</b> Optimiser sa relation client Lundi 14 et Mardi 15 Septembre		<b>Commerciaux :</b> Faire la différence à toutes les étapes de la vente Jeudi 17 Septembre		<b>Techniciens :</b> Développer sa posture commerciale Lundi 21 et Mardi 22 Septembre		<b>Créateurs d'entreprise :</b> Construire sa réussite commerciale Jeudi 24 et Vendredi 25 Septembre	

### OCTOBRE 2020

S1		S2				S3			S4				
Jeudi 1	Vendredi 2	Lundi 5	Mardi 6	Jeudi 8	Vendredi 9	Lundi 12	Mardi 15	Jeudi 15	Lundi 19	Mardi 20	Jeudi 22	Vendredi 23	
<b>Commerciaux :</b> Faire la différence à toutes les étapes de la vente Jeudi 1 et Vendredi 2 Octobre		<b>Commerciaux :</b> Réussir ses entretiens de vente en B to B Lundi 5 et Mardi 6 Octobre		<b>Commerciaux :</b> Gagner en efficacité dans la vente à distance Jeudi 8 et Vendredi 9 Octobre		<b>Assistants commerciaux :</b> Optimiser sa relation client Lundi 12 et Mardi 15 Octobre		<b>Commerciaux :</b> Faire la différence à toutes les étapes de la vente Jeudi 15 Octobre		<b>Techniciens :</b> Développer sa posture commerciale Lundi 19 et Mardi 20 Octobre		<b>Créateurs d'entreprise :</b> Construire sa réussite commerciale Jeudi 22 et Vendredi 23 Octobre	

### NOVEMBRE 2020

S1		S2				S3			S4				
Jeudi 5	Vendredi 6	Lundi 9	Mardi 10	Jeudi 12	Vendredi 13	Lundi 16	Mardi 17	Jeudi 19	Lundi 23	Mardi 24	Jeudi 22	Vendredi 23	
<b>Commerciaux :</b> Faire la différence à toutes les étapes de la vente Jeudi 5 et Vendredi 6 Novembre		<b>Commerciaux :</b> Réussir ses entretiens de vente en B to B Lundi 9 et Mardi 10 Novembre		<b>Commerciaux :</b> Gagner en efficacité dans la vente à distance Jeudi 12 et Vendredi 13 Novembre		<b>Assistants commerciaux :</b> Optimiser sa relation client Lundi 16 et Mardi 17 Novembre		<b>Commerciaux :</b> Faire la différence à toutes les étapes de la vente Jeudi 19 Novembre		<b>Techniciens :</b> Développer sa posture commerciale Lundi 23 et Mardi 24 Novembre		<b>Créateurs d'entreprise :</b> Construire sa réussite commerciale Jeudi 22 et Vendredi 23 Novembre	

### DECEMBRE 2020

S1		S2				S3			S4				
Jeudi 3	Vendredi 4	Lundi 7	Mardi 8	Jeudi 10	Vendredi 11	Lundi 14	Mardi 15	Jeudi 17	Lundi 21	Mardi 22	Jeudi 24	Vendredi 25	
<b>Commerciaux :</b> Faire la différence à toutes les étapes de la vente Jeudi 3 et Vendredi 4 Décembre		<b>Commerciaux :</b> Réussir ses entretiens de vente en B to B Lundi 7 et Mardi 8 Décembre		<b>Commerciaux :</b> Gagner en efficacité dans la vente à distance Jeudi 10 et Vendredi 11 Décembre		<b>Assistants commerciaux :</b> Optimiser sa relation client Lundi 14 et Mardi 15 Décembre		<b>Commerciaux :</b> Faire la différence à toutes les étapes de la vente Jeudi 17 Décembre		<b>Techniciens :</b> Développer sa posture commerciale Lundi 21 Mardi 22 Décembre		(Cellule hachurée)	

Les formations sont dispensées aux horaires suivants :  
 de 9h00 à 12h30 le matin  
 de 14h00 à 17h30 l'après-midi