

AVRIL 2026

S1		S2				S3			S4				
Jeudi 2	Vendredi 3	Lundi 6	Mardi 7	Jeudi 09	Vendredi 10	Lundi 13	Mardi 14	Jeudi 16	Lundi 20	Mardi 21	Jeudi 23	Vendredi 24	
Commerciaux : Faire la différence à toutes les étapes de la vente Jeudi 2 et Vendredi 3 avril		Commerciaux : Réussir ses entretiens de vente en B to B Lundi 5 et Mardi 6 avril		Commerciaux : Gagner en efficacité dans la vente à distance Jeudi 09 et Vendredi 10 avril		Assistants commerciaux : Optimiser sa relation client Lundi 13 et Mardi 14 avril		Commerciaux : Faire la différence à toutes les étapes de la vente Jeudi 16 avril		Techniciens : Développer sa posture commerciale Lundi 20 et Mardi 21 avril		Créateurs d'Entreprise : Construire sa réussite commerciale Jeudi 23 et Vendredi 24 avril	

MAI 2026

S1		S2				S3			S4				
Jeudi 7	Lundi 11	Lundi 11	Mardi 12	Jeudi 14	Vendredi 15	Lundi 18	Mardi 19	Jeudi 21	Lundi 25	Mardi 26	Jeudi 28	Vendredi 29	
Commerciaux : Faire la différence à toutes les étapes de la vente Jeudi 7 et Lundi 11 mai		Commerciaux : Réussir ses entretiens de vente en B to B Lundi 11 et Mardi 12 mai		Commerciaux : Gagner en efficacité dans la vente à distance Jeudi 14 et Vendredi 15 mai		Assistants commerciaux : Optimiser sa relation client Lundi 18 et Mardi 19 mai		Commerciaux : Faire la différence à toutes les étapes de la vente Jeudi 21 mai		Techniciens : Développer sa posture commerciale Lundi 25 et Mardi 26 mai		Créateurs d'Entreprise : Construire sa réussite commerciale Jeudi 28 et Vendredi 29 mai	

JUN 2026

S1		S2				S3			S4				
Jeudi 4	Vendredi 5	Lundi 8	Mardi 09	Jeudi 11	Vendredi 12	Lundi 15	Mardi 16	Jeudi 18	Lundi 22	Mardi 23	Jeudi 25	Vendredi 26	
Commerciaux : Faire la différence à toutes les étapes de la vente Jeudi 4 et Vendredi 5 juin		Commerciaux : Réussir ses entretiens de vente en B to B Lundi 8 et Mardi 9 juin		Commerciaux : Gagner en efficacité dans la vente à distance Jeudi 11 et Vendredi 12 juin		Assistants commerciaux : Optimiser sa relation client Lundi 15 et Mardi 16 juin		Commerciaux : Faire la différence à toutes les étapes de la vente Jeudi 18 juin		Techniciens : Développer sa posture commerciale Lundi 22 et Mardi 23 juin		Créateurs d'Entreprise : Construire sa réussite commerciale Jeudi 25 et Vendredi 26 juin	

JUILLET 2026

S1		S2				S3			S4				
Jeudi 2	Vendredi 3	Lundi 6	Mardi 7	Jeudi 09	Vendredi 10	Lundi 13	Mercredi 15	Jeudi 16	Lundi 20	Mardi 21	Jeudi 23	Vendredi 24	
Commerciaux : Faire la différence à toutes les étapes de la vente Jeudi 2 et Vendredi 3 juillet		Commerciaux : Réussir ses entretiens de vente en B to B Lundi 6 et Mardi 7 juillet		Commerciaux : Gagner en efficacité dans la vente à distance Jeudi 09 et Vendredi 10 juillet		Assistants commerciaux : Optimiser sa relation client Lundi 13 et mercredi 15 juillet		Commerciaux : Faire la différence à toutes les étapes de la vente Jeudi 16 juillet		Techniciens : Développer sa posture commerciale Lundi 20 Mardi 21 juillet		Créateurs d'Entreprise : Construire sa réussite commerciale Jeudi 23 et Vendredi 24 juillet	