

SESSION	DATES	HORAIRES	BLOCS	MODULES	THEMES DES INTERVENTIONS / BLOCS	SS THEMES DES INTERVENTIONS / MODULES
S1	15-oct.-18	9h-12h30	P		Votre rentrée Notre cursus	Ouverture - Fil rouge - Fonctionnement
		13h30-17h	C	C4	Manager une équipe	Développer son leadership et son efficacité personnelle
	16-oct.-18	9h-17h	C	C4	Manager une équipe	Développer son leadership et son efficacité personnelle
		17h30-20h	P	-	Groupe RDC EXECUTIVE	Présentation travaux cohésion de groupe
	17-oct.-18	9h-17h	A	A2	Gérer et assurer le Développement Commercial	Assurer une veille du marché / Cas
	18-oct.-18	9h-17h	A	A4	Gérer et assurer le Développement Commercial	Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
19-oct.-18	9h-17h	A	A4	Gérer et assurer le Développement Commercial	Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale	
S2	5-nov.-18	9h-17h	B	B1	Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage	Optimiser la gestion des stocks
	6-nov.-18	9h-17h	A	A3	Gérer et assurer le Développement Commercial	Créer des tableaux de bord et analyser les indicateurs
	7-nov.-18	9h-17h	A	A7	Gérer et assurer le Développement Commercial	Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
	8-nov.-18	9h-17h	B	B2	Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage	Analyser ses ventes : merchandising de gestion
S3	26-nov.-18	9h-17h	A	A6	Gérer et assurer le Développement Commercial	Elaborer un budget prévisionnel
	27-nov.-18	9h-17h	A	A5	Gérer et assurer le Développement Commercial	Elaborer un plan d'action commerciales / Presentation
	28-nov.-18	9h-17h	B	B2	Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage	Analyser ses ventes : merchandising de gestion
	29-nov.-18	9h-17h	A	A5	Gérer et assurer le Développement Commercial	Elaborer un plan d'action commerciales / Presentation
S4	21-janv.-19	9h-17h	A	A6	Gérer et assurer le Développement Commercial	Elaborer un budget prévisionnel
	22-janv.-19	9h-17h	B	B2	Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage	Analyser ses ventes : merchandising de gestion
	23-janv.-19	9h-17h	A	A8	Gérer et assurer le Développement Commercial	Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise
	24-janv.-19	9h-17h	B	B3	Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage	Analyser son implantation : merchandising de séduction
	25-janv.-19	9h-17h	B	B5	Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage	Négocier avec ses fournisseurs/prestataires de services
S5	25-févr.-19	9h-17h	A	Eval	Gérer et assurer le Développement Commercial	PAC
	26-févr.-19	9h-17h	B	B5	Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage	Négocier avec ses fournisseurs/prestataires de services
	27-févr.-19	9h-17h	B	B4	Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage	Mette en œuvre des actions d'optimisation
S6	11-mars-19	9h-17h	B	B6	Prospecter, Analyser les besoins et Négocier une Offre	Respecter les règles du droit commercial
	12-mars-19	9h-17h	B	B7	Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage	Respecter la législation d'un ERP
	13-mars-19	9h-17h	B	B4	Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage	Mette en œuvre des actions d'optimisation
S7	1-avr.-19	9h-17h	A	A1	Gérer et assurer le Développement Commercial	Conduire un projet
	2-avr.-19	9h-17h	A	A1	Gérer et assurer le Développement Commercial	Conduire un projet
	3-avr.-19	9h-17h	C	C2	Manager une équipe	Appliquer la législation du travail
S8	23-avr.-19	9h-17h	C	C1	Manager une équipe	Identifier et planifier les besoins en compétences
	23-avr.-19	9h-17h	C	C1	Manager une équipe	Identifier et planifier les besoins en compétences
	25-avr.-19	9h-17h	B	B8	Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage	Gérer un litige client
S9	20-mai-19	9h-17h	B	Eval	Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage	Audit d'une surface de vente et soutenance orale
	21-mai-19	9h-17h	C	C5	Manager une équipe	Animer une réunion de travail
	22-mai-19	9h-17h	C	C5	Manager une équipe	Animer une réunion de travail
S10	3-juin-19	9h-17h	C	C6	Manager une équipe	Conduire des entretiens individuels
	4-juin-19	9h-17h	C	C6	Manager une équipe	Conduire des entretiens individuels
	5-juin-19	9h-17h	B	B9	Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage	Communiquer efficacement avec sa hiérarchie
S11	17-juin-19	9h-12h30	C	Eval 1	Manager une équipe	Etude de Cas (sur table)
		13h30-17h	A	A8	Gérer et assurer le Développement Commercial	Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise
	18-juin-19	9h-17h	C	C3	Manager une équipe	Recruter un collaborateur
	19-juin-19	9h-17h	C	C3	Manager une équipe	Recruter un collaborateur
S12	9-sept.-19	9h-17h	C	Eval 2	Manager une équipe	Animation de réunion ou conduite d'un entretien
	10-sept.-19	9h-17h	C	C7	Manager une équipe	Former son équipe
	11-sept.-19	9h-17h	C	C7	Manager une équipe	Former son équipe

MEMOIRES PRO	/	x			Professionnel	Accompagnement mémoire
	13-sept.-19	x			Professionnel	REMISE DE MEMOIRES
	30-sept.-19	8h30-17h30	P	Eval	Professionnel	SOUTENANCE DES MEMOIRES
	1-oct.-19	8h30-17h30	P	Eval	Professionnel	SOUTENANCE DES MEMOIRES
	2-oct.-19	9h-17h	P	Eval	Professionnel	SOUTENANCE DES MEMOIRES