



Cabinet de Conseil, d'Etudes et de Formation en Gestion des Ressources Humaines

Calendrier de formation 2022

JANVIER		FEVRIER		MARS		AVRIL		MAI		JUIN	
1 S	Nouvel An	1 M	Développer une communication digitale efficace	1 M	Manager efficacement ses équipes à distance	1 V		1 D	Fête du travail	1 M	Prendre la parole en public
2 D		2 M	Droit du travail et fiscalité au Niger	2 M		2 S		2 L		2 J	
3 L		3 J		3 J		3 D		3 M	Ramadan	3 V	
4 M		4 V		4 V		4 L		4 M		4 S	
5 M		5 S		5 S		5 M		5 J		5 D	
6 J		6 D		6 D		6 M		6 V		6 L	
7 V		7 L	Vendre aux grands comptes	7 L	Microsoft Office - Perfectionnement	7 J		7 S		7 M	Transformer vos réclamations en opportunité
8 S		8 M		8 M		8 V		8 D		8 M	
9 D		9 M		9 M		9 S		9 L		9 J	
10 L		10 J		10 J		10 D		10 M	Tableaux de bord et indicateurs de performance	10 V	
11 M		11 V		11 V		11 L		11 M		11 S	
12 M		12 S		12 S		12 M		12 J		12 D	
13 J		13 D		13 D		13 M		13 V		13 L	
14 V		14 L	Techniques d'élaboration des états financiers SYCHOHADA révisé	14 L	GPEC: Gestion prévisionnelle des emplois et des compétences	14 J		14 S		14 M	Développer ses compétences managériales et son leadership
15 S		15 M	Formation à Abidjan	15 M	Formation à Dakar	15 V		15 D		15 M	Formation à Cotonou
16 D		16 M		16 M		16 S		16 L		16 J	
17 L		17 J		17 J		17 D		17 M	Organisation du travail et gestion du temps	17 V	
18 M		18 V		18 V		18 L	Lundi de Pâques	18 M		18 S	
19 M	Microsoft Office - Initiation	19 S		19 S		19 M		19 J		19 D	
20 J		20 D		20 D		20 M		20 V		20 L	Les fondamentaux de la comptabilité générale et analytique
21 V		21 L		21 L		21 J		21 S		21 M	
22 S		22 M	Microsoft Office - Intermediaire	22 M	Développer l'orientation client de son équipe	22 V		22 D		22 M	
23 D		23 M		23 M		23 S		23 L		23 J	
24 L	Loi de finances 2022 - Prévenir les risques fiscaux	24 J		24 J		24 D	Fête de la Concorde	24 M		24 V	
25 M		25 V		25 V		25 L		25 M	Maîtriser les techniques et outils de prospection	25 S	
26 M		26 S		26 S		26 M		26 J		26 D	
27 J		27 D		27 D		27 M		27 V		27 L	
28 V		28 L		28 L	Egalité professionnelle	28 J		28 S		28 M	Outils efficaces de pilotage des Ressources Humaines
29 S				29 M	Formation à Dosso	29 V		29 D		29 M	
30 D				30 M		30 S		30 L		30 J	
31 L				31 J				31 M			



Cabinet de Conseil, d'Etudes et de Formation en Gestion des Ressources Humaines

Calendrier de formation 2022

JUILLET	AOUT	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DÉCEMBRE
1 V	1 L	1 J	1 S	1 M	1 J
2 S	2 M	2 V	2 D	2 M	2 V
3 D	3 M	3 S	3 L	3 J	3 S
4 L	4 J	4 D	4 M	4 V	4 D
5 M	5 V	5 L	5 M	5 S	5 L
6 M	6 S	6 M	6 J	6 D	6 M
7 J	7 D	7 M	7 V	7 L	7 M
8 V	8 L	8 J	8 S	8 M	8 J
9 S	9 M	9 V	9 D	9 M	9 V
10 D	10 M	10 S	10 L	10 J	10 S
11 L	11 J	11 D	11 M	11 V	11 D
12 M	12 V	12 L	12 M	12 S	12 L
13 M	13 S	13 M	13 J	13 D	13 M
14 J	14 D	14 M	14 V	14 L	14 M
15 V	15 L	15 J	15 S	15 M	15 J
16 S	16 M	16 V	16 D	16 M	16 V
17 D	17 M	17 S	17 L	17 J	17 S
18 L	18 J	18 D	18 M	18 V	18 D
19 M	19 V	19 L	19 M	19 S	19 L
20 M	20 S	20 M	20 J	20 D	20 M
21 J	21 D	21 M	21 V	21 L	21 M
22 V	22 L	22 J	22 S	22 M	22 J
23 S	23 M	23 V	23 D	23 M	23 V
24 D	24 M	24 S	24 L	24 J	24 S
25 L	25 J	25 D	25 M	25 V	25 D
26 M	26 V	26 L	26 M	26 S	26 L
27 M	27 S	27 M	27 J	27 D	27 M
28 J	28 D	28 M	28 V	28 L	28 M
29 V	29 L	29 J	29 S	29 M	29 J
30 S	30 M	30 V	30 D	30 M	30 V
31 D	31 M		31 L		31 S

Indépendance

L'essentiel de la gestion des Ressources Humaines

Gestion comportementale et Team Bulding

Développement des outils de collecte et le traitement des données

Gestion comportementale et Team Bulding

L'auditeur face à la fraude

Gestion comportementale et Team Bulding

Microsoft Office : ACCESS

Gestion comportementale et Team Bulding

Gestion de projet - Suivi et évaluation

Dynamiser sa posture commerciale/ garantir qualité et satisfaction du client *Formation à Marseille*

Techniques d'achat et optimisation des coûts

Conduire efficacement ses entretiens annuels d'évaluation

Marketing Stratégique et Opérationnel

Hygiène, Santé et Sécurité au travail

La gestion du stress au travail *Formation à Tunis*

Rôles et missions des représentants du personnel / Syndicaux

Gestion optimale de la trésorerie et négociation bancaire

Optimiser et développer sa relation client

Optimiser sa gestion des stocks

Analyser et optimiser son portefeuille client

Maîtriser la communication de crise

Animer une réunion

L'intelligence collective, levier de la performance

Gestion et archivage des documents numériques

Formation commerciale pour les non-commerciaux

Fête Nationale

Noël