

CALENDRIER TRIMESTRIEL DE FormActions™ 2026

ML
29

Mieux se connaître et communiquer efficacement grâce au DISC

- . S'approprier le modèle DISC et ses 4 profils de comportements afin d'identifier son propre style et celui des autres.
- . Développer la connaissance de soi en analysant ses forces, ses zones de vigilance et ses leviers de motivation.

Durée: 2 JOURS

Du 19 au 20 Fev

CX
05

Comment déployer et animer une culture client au sein de l'organisation ?

- . S'approprier l'importance d'une culture client pour l'entreprise
- . Développer des compétences pour déployer et animer une culture client
- . Améliorer la satisfaction et la fidélité des clients

Durée: 2 JOURS

Du 24 au 25 Fev

ML
42

Réussir sa première prise de fonction managériale

- . Construire une posture d'autorité naturelle, fondée sur la clarté, la cohérence et la confiance.
- . Mettre en place des rituels de pilotage et d'animation efficaces dès le démarrage.

Durée: 3 JOURS

Du 11 au 13 Mars

CX
09

Designer et optimiser les processus clés de la Relation Client

- . S'approprier les processus clés de la relation client
- . Développer des compétences pour concevoir et optimiser les processus clés de la relation client
- . Améliorer l'efficacité et la qualité de la relation client

Durée: 3 JOURS

Du 25 au 27 Fev

ML
45

Analyser et résoudre efficacement les problèmes

- . Identifier clairement un problème et en définir les causes réelles.
- . Utiliser des méthodes simples et visuelles pour analyser les situations.
- . Impliquer efficacement l'équipe dans la recherche de solutions.

Durée: 2 JOURS

Du 04 au 05 Fev

CX
10

Cartographier et simplifier les parcours client dans votre organisation

- . S'approprier l'importance de la cartographie des parcours clients
- . Développer des compétences pour cartographier et simplifier les parcours clients
- . Améliorer l'expérience client en réduisant les efforts et les frustrations

Durée: 2 JOURS

Du 18 au 19 Fev

MCH
03

Bâtir votre feuille de route RH

- . Diagnostiquer la situation RH actuelle et Structurer un plan d'action clair avec des initiatives concrètes
- . Communiquer efficacement la vision et les résultats de la feuille de route aux parties prenantes.

Durée: 3 JOURS

Du 04 au 06 Fev

SCM
02

Elaborer et déployer une politique et une stratégie Achats

- . Elaborer une boussole pour le pilotage de la fonction Achats
- . Positionner la fonction Achats au niveau stratégique dans l'organisation
- . Analyser et statuer sur les orientations de la stratégie Achat

Durée: 3 JOURS

Du 04 au 06 Fev

MCH
08

Concevoir et piloter le tableau de bord stratégique de la fonction RH

- . Évaluer et analyser les outils et méthodes utilisées dans la gestion des ressources humaines
- . Connaître les types de tableaux de bord applicables aux différents cycles de gestion des ressources humaines

Durée: 1 JOURS

20 Fev

SCM
03

Sélectionner et évaluer efficacement vos fournisseurs

- . S'approprier les enjeux stratégiques de la relation fournisseur et l'impact sur la performance de l'entreprise.
- . Identifier et sélectionner les fournisseurs pertinents selon des critères objectifs (qualité, coût, délai, fiabilité, conformité).

Durée: 3 JOURS

Du 17 au 19 Fev

MCH
13

Concevoir des dispositifs de formation (Ingénierie pédagogique) : de l'analyse des besoins aux évaluations et ancrages

- . S'approprier les fondements de l'ingénierie pédagogique et ses enjeux stratégiques ;
- . Concevoir des dispositifs de formation adaptés et alignés aux objectifs métiers.

Durée: 3 JOURS

Du 25 au 27 Fev

RO
01

Identifier et traiter efficacement les risques opérationnels dans une organisation

- . S'approprier les techniques de Gestion de risque opérationnel dans l'organisation.
- . Maîtriser les techniques d'évaluation des risques opérationnels.
- . Développer une culture de gestion du risque opérationnel au sein de l'organisation.

Durée: 2 JOURS

Du 03 au 04 Fev

CX
02

Elaborer la stratégie et définir les objectifs CX

- . Comprendre l'importance de la centralité client dans la stratégie d'entreprise
- . Développer des compétences pour mettre en place une stratégie client efficace
- . Améliorer la satisfaction et la fidélité des clients

Durée: 3 JOURS

Du 04 au 06 Fev

RO
02

Mettre en place et faire vivre le dispositif de gestion des RO dans votre organisation

- . Comprendre le rôle stratégique d'un Gestionnaire de risque opérationnel dans l'organisation.
- . Implémenter le cadre de gestion du risque opérationnel.
- . Maîtriser les techniques d'évaluation des risques opérationnels.

Durée: 2 JOURS

Du 12 au 13 Fev