

CALENDRIER

Cycle long



SESSION JUILLET 2021

Module 1 / Devenir coach d'affaires :
qu'est-ce que cela va changer pour vous ?
Lundi 19 / Mardi 20 juillet

Module 2 / La posture de coach
Lundi 30 / Mardi 31 août

Module 3 / Vision, stratégie et projet d'entreprise
Lundi 20 / Mardi 21 septembre

Module 4 / Gestion d'équipe, management et organisation
Lundi 18 / Mardi 19 octobre

Module 5 / Marketing et communication
Lundi 22 / Mardi 23 novembre

Module 6 / Stratégie commerciale et développement commercial
Lundi 13 / Mardi 14 décembre

Module 7 / Finances / Pilotage
Lundi 17 / Mardi 18 janvier 2022

Module 8 / Le démarrage d'activité du coach d'affaires
Lundi 21 / Mardi 22 février 2022

SESSION SEPTEMBRE 2021

Module 1 / Devenir coach d'affaires :
qu'est-ce que cela va changer pour vous ?
Lundi 6 / Mardi 7 septembre

Module 2 / La posture de coach
Lundi 11 / Mardi 12 octobre

Module 3 / Vision, stratégie et projet d'entreprise
Lundi 15 / Mardi 16 novembre

Module 4 / Gestion d'équipe, management et organisation
Lundi 6 / Mardi 7 décembre

Module 5 / Marketing et communication
Lundi 10 / Mardi 11 janvier 2022

Module 6 / Stratégie commerciale et développement commercial
Lundi 7 / Mardi 8 février 2022

Module 7 / Finances / Pilotage
Lundi 14 / Mardi 15 février 2022

Module 8 / Le démarrage d'activité du coach d'affaires
Lundi 4 / Mardi 5 avril 2022

SESSION NOVEMBRE 2021

Module 1 / Devenir coach d'affaires :
qu'est-ce que cela va changer pour vous ?
Lundi 8 / Mardi 9 novembre

Module 2 / La posture de coach
Lundi 29 / Mardi 30 novembre

Module 3 / Vision, stratégie et projet d'entreprise
Lundi 3 / Mardi 4 janvier

Module 4 / Gestion d'équipe, management et organisation
Lundi 31 janvier / Mardi 1^{er} février 2022

Module 5 / Marketing et communication
Lundi 28 février / Mardi 1^{er} mars 2022

Module 6 / Stratégie commerciale et développement commercial
Lundi 28 / Mardi 29 mars 2022

Module 7 / Finances / Pilotage
Lundi 2 / Mardi 3 mai 2022

Module 8 / Le démarrage d'activité du coach d'affaires
Lundi 30 / Mardi 31 mai 2022

SESSION JANVIER 2022

Module 1 / Devenir coach d'affaires :
qu'est-ce que cela va changer pour vous ?
Lundi 24 / Mardi 25 janvier

Module 2 / La posture de coach
Lundi 14 / Mardi 15 février

Module 3 / Vision, stratégie et projet d'entreprise
Lundi 14 / Mardi 15 mars

Module 4 / Gestion d'équipe, management et organisation
Lundi 11 / Mardi 12 avril

Module 5 / Marketing et communication
Lundi 9 / Mardi 10 mai

Module 6 / Stratégie commerciale et développement commercial
Lundi 13 / Mardi 14 juin

Module 7 / Finances / Pilotage
Lundi 4 / Mardi 5 juillet

Module 8 / Le démarrage d'activité du coach d'affaires
Lundi 25 / Mardi 26 juillet

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Contactez **Patricia Rouot**
Coordnatrice pédagogique

Du lundi au vendredi de 9h à 18h
Email : patriciarouot@lacndc.com
Tél. : 06 07 26 33 25

CALENDRIER

Cycle court



SESSION SEPTEMBRE 2021

Module 1 / Marketing et communication

- Les fondamentaux du marketing et de la communication du coach d'affaires
- Jeudi 16 / Vendredi 17 septembre

Module 2 / Stratégie commerciale et développement commercial

- Jeudi 21 octobre
- Coacher les dirigeants en stratégie commerciale et développement commercial
- Vendredi 22 octobre
- Vendre des programmes de coaching d'affaires et fidéliser ses clients

SESSION JANVIER 2022

Module 1 / Marketing et communication

- Les fondamentaux du marketing et de la communication du coach d'affaires
- Jeudi 20 / Vendredi 21 janvier

Module 2 / Stratégie commerciale et développement commercial

- Jeudi 17 février
- Coacher les dirigeants en stratégie commerciale et développement commercial
- Vendredi 18 février
- Vendre des programmes de coaching d'affaires et fidéliser ses clients

SESSION MARS 2022

Module 1 / Marketing et communication

- Les fondamentaux du marketing et de la communication du coach d'affaires
- Jeudi 17 / Vendredi 18 mars

Module 2 / Stratégie commerciale et développement commercial

- Jeudi 14 avril
- Coacher les dirigeants en stratégie commerciale et développement commercial
- Vendredi 15 avril
- Vendre des programmes de coaching d'affaires et fidéliser ses clients

SESSION MAI 2022

Module 1 / Marketing et communication

Jeudi 19 / Vendredi 20 mai

Module 2 / Stratégie commerciale et développement commercial

- Jeudi 23 juin
- Coacher les dirigeants en stratégie commerciale et développement commercial
- Vendredi 24 juin
- Vendre des programmes de coaching d'affaires et fidéliser ses clients

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Contactez **Patricia Rouot**
Coordinatrice pédagogique
Du lundi au vendredi de 9h à 18h
Email : patriciarouot@lacndc.com
Tél. : 06 07 26 33 25