

# CALENDRIER HSF - INTER 2025

MARS			AVRIL			MAI			JUIN			JUILLET				
1	S		1	M		1	J		1	D		1	M	MANAGEMENT 1 (Prendre la dimension du poste de manager) 14h		
2	D		2	M	SESSION 2 MANAGER DE RAYON 35h Management (Module 1/5)	2	V		2	L	GESTION DE PROJET 14h	2	M			
3	L	VENDRE & FIDELISER EN B2C (Agences & magasins) 14h	3	J	SESSION 1 MANAGER DE RAYON 35h Management (Module 2/5)	3	S		3	M	MENER UN ENTRETIEN ANNUEL D'ÉVALUATION 14h	3	J	SESSION 3 MANAGER DE RAYON 35h Performance Commerciale (Module 5/5)	PROCESS COM 2 (Rétablir la communication en situation difficile) 14h	MANAGEMENT & LEADERSHIP AVEC LA PNL (Avec 11 14h)
4	M		4	V		4	D		4	M	GESTION DES CONFLITS INTERNES 14h	4	V			
5	M		5	S		5	L	EXCEL 2 Perfectionnement 12h (matins)	5	J		5	S			
6	J		6	D		6	M		6	V	SESSION 3 MANAGER DE RAYON 35h Management (Module 1/5)	6	D	LES FONDAMENTAUX DU DROIT SOCIAL 7h		
7	V		7	L		7	M		7	S		7	L			
8	S		8	M		8	J		8	D		8	M			
9	D		9	M	SESSION 2 MANAGER DE RAYON 35h Management (Module 2/5)	9	V		9	L		9	M			
10	L	MANAGEMENT CHEF D'ÉQUIPE (Équipes sur le terrain) 14h	10	J	SESSION 1 MANAGER DE RAYON 35h Management (Module 3/5)	10	S		10	M	ANIMER SON ÉQUIPE COMMERCIALE 14h		10	J		
11	M		11	V		11	D		11	M		11	V			
12	M		12	S		12	L		12	J	SESSION 3 MANAGER DE RAYON 35h Management (Module 2/5)	12	S	MANAGEMENT 2 (Maîtriser les entretiens clés) 14h		
13	J	MANAGEMENT 1 (Prendre la dimension du poste de manager) 14h	13	D		13	M	MANAGEMENT 1 (Prendre la dimension du poste de manager) 14h	13	V		13	D			
14	V		14	L	MANAGEMENT 2 (Maîtriser les entretiens clés) 14h	14	M	COMMUNICATION DIGITALE 14h	14	S		14	L			
15	S		15	M		15	J	LES FONDAMENTAUX DE LA COMPTABILITÉ 12h (matins)	15	D	VENDRE ET NÉGOCIER AVEC LA PROCESS COM 14h	15	M			
16	D		16	M	SESSION 1 MANAGER DE RAYON 35h Achats & Appro (Module 4/5)	16	V		16	L	LES FONDAMENTAUX DE LA GESTION DE LA PAIE 12h (matins)	16	M	PROCESS COM 1 (Adapter son style de communication à son interlocuteur) 21h		
17	L	PROCESS COM 1 (Adapter son style de communication à son interlocuteur) 21h	17	J	SESSION 2 MANAGER DE RAYON 35h Règlementations (Module 3/5)	17	S		17	M		17	J			
18	M		18	V		18	D		18	M	MANAGEMENT 3 (Gérer les situations difficiles)		18	V		
19	M		19	S		19	L	LES FONDAMENTAUX DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE 14h	19	J		19	S			
20	J		20	D		20	M		20	V		20	D	PROCESS COM 1 (suite) 21h		
21	V	PROCESS COM 1 (suite) 21h	21	L		21	M	GESTION DES STOCKS 14h	21	S		21	L			
1	S		22	M		22	J		22	D		22	M			
2	D		23	M	SESSION 2 MANAGER DE RAYON 35h Achats & Appro (Module 4/5)	23	V	FORMATION DE FORMATEUR (Conception pédagogique) 14h	23	L	LES FONDAMENTAUX DE LA GESTION DE LA PAIE (suite)	23	M	SESSION 3 MANAGER DE RAYON 35h Règlementations (Module 3/5)	GÉRER SES STRESS ÉMOTIONNELS 7h	
3	L		24	J	SESSION 1 MANAGER DE RAYON 35h Performance Commerciale (Module 5/5)	24	S	MANAGEMENT CHEF D'ÉQUIPE (Équipes sur le terrain) 14h	24	M		24	J			
4	M		25	V		25	D		25	M		25	V			
5	M		26	S		26	L		26	J	MANAGEMENT CHEF D'ÉQUIPE (Équipes sur le terrain) 14h		26	S		
6	J	ATELIERS GESTION DU TEMPS : Les essentiels pour mieux travailler avec moins de stress & plus de sérénité 14h	27	D		27	M		27	V		27	D			
7	V		28	L	SESSION 1 MANAGER DE RAYON 35h Règlementations (Module 1/5)	28	M		28	S		28	L			
8	S		29	M		29	J	EXCEL 1 Les fondamentaux 12h (matins)	29	D		29	M			
9	D		30	M	SESSION 2 MANAGER DE RAYON 35h Performance Commerciale (Module 5/5)	30	V	CONDUIRE UNE REUNION 7h	30	L	SESSION 3 MANAGER DE RAYON 35h Achats & Appro (Module 4/5)	30	M	GESTION DES RÉCLAMATIONS CLIENTS 7h		
10	L		31	S		31	S		31	J		31	J			