

8h30/10h30 Les Jeudis de l'Entreprise

2019
2020

Lieu : 411 allée des Noisetiers à Limonest
(locaux Métropole de Lyon Techlid - CCI Lyon Métropole - Apadlo)

de l'Ouest lyonnais

Inscription gratuite : infotechlid@grandlyon.com

Programme des rencontres

SEPTEMBRE 2019

12 septembre

Anne d'ERSU - Inspiration

« Quelle personnalité professionnelle pour quel métier ?
Une corresponsabilité individu/entreprise »

26 septembre

Emmanuelle BARREYAT-BARON - EKLYA

« Optimiser vos recrutements de commerciaux débutants »

OCTOBRE 2019

10 octobre

Justine MONÉRAU - Pépita

« Savoir recruter à l'heure du digital »

NOVEMBRE 2019

14 novembre

Cathy BONNARD Coaching

« Be positive, comment insuffler du positif dans les entreprises sans être dans un monde de bisounours ? »

28 novembre

Olivier PROST - Culture Client

« L'apport du CRM dans la performance commerciale : Vérités et contre-vérités »

DÉCEMBRE 2019

12 décembre

Nathalie BEAUMONT - Sens Cible

« Bien-être du Dirigeant/Manager et résultats économiques : Comment allier performance et bien-être en entreprise ? »

JANVIER 2020

16 janvier

Sylvie GOTTI - Efficia Assistance

« Comment utiliser les réseaux sociaux pour votre développement commercial »

30 janvier

Sophie SIZEUN - Booster Academy

« Comment organiser ma prospection de manière efficace ? »

FÉVRIER 2020

13 février

Franck BAUDOQUIN - Novattitude

« Déployez le management intergénérationnel : les atouts de la mixité »

MARS 2020

12 mars

Florence GENELETTI - Geneletti Avocats

« La rupture du CDI : quelle stratégie adopter ? Licenciement et rupture conventionnelle, points communs et différences »

26 mars 2020

DC Pilot - Stéphane Blanchet

« Comment doper votre performance commerciale ? »

AVRIL 2020

9 avril

Denis CHATAIN - ENE

« Communiquer plus efficacement en ligne avec la vidéo »

MAI 2020

14 mai

Dominique BONNET - CCI

« Les clés d'une prospection commerciale efficace (organisation, outils,...) »

28 mai

Fabienne GIRON - Best of You

« Les émotions au cœur des transformations culturelles, digitales, managériales »

JUIN 2020

11 juin

Frédérique MERCIER et Thierry VILLEMAGNE - Humanem Formation

« Découvrir les bases d'un PITCH réussi et l'interprétation du SWOT pour valoriser votre travail »

25 juin

Gendarmerie

« Cybersécurité et protection des données »

JUILLET 2020

02 juillet

Gabriel Blanc-Lainé - Transforma7ions

« Comment le « Besoin Idéal », « l'Offre Idéale » et le « Client Idéal » peuvent-ils booster votre performance commerciale ? »