

GT Formations

Raison sociale : GT Formations

Information
fournie par:



Coordonnées

GT Formations Kawéni

Route de la SPPM

97600 - Mamoudzou

<http://www.gtformations.com>

06 41 99 83 79

Contactez l'organisme

Voir la fiche détaillée sur le site du Carif-Oref

Informations juridiques

Siret : 83280123700021

Enregistrée sous le numéro : 97419820197

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Liste des Actions de formations programmées

- Accueil physique et téléphonique (Mamoudzou)
- Accueil physique et téléphonique - Petite Ile (Petite-Île)
- Accueil physique et téléphonique - St Paul (Saint-Paul)
- Accueil physique et téléphonique - St Pierre (Saint-Pierre)
- Anglais commercial (Petite-Île)
- Anglais commercial (OPCALIA) (Mamoudzou)
- Appel d'offre (Opcalia) (Mamoudzou)
- Argumenter, négocier, convaincre (Mamoudzou)
- Assistant commercial parcours court (Saint-Pierre)

- Bâtir une GPEC agile (Mamoudzou)
- Bâtir une GPEC agile (Petite-Île)
- Cartes mentales - Mind mapping (Petite-Île)
- Cartes mentales - Mind mapping - Grand Bois (Saint-Pierre)
- Certificat Voltaire (Saint-Pierre)
- Chargé de l'administration et de la gestion des ressources humaines (Saint-Pierre)
- Comité d'entreprise : Formation initiale, statuts et missions (Mamoudzou)
- Comité d'entreprise : Formation initiale, statuts et missions - Petite Ile (Petite-Île)
- Comité d'entreprise : Formation initiale, statuts et missions - St Paul (Saint-Paul)
- Comité d'entreprise : Formation initiale, statuts et missions - St Pierre (Saint-Pierre)
- Comité Social et Economique (IRP) : Nouvelle donne pour les relations sociales. (Mamoudzou)
- Conduite du changement (Mamoudzou)
- Conduite du changement (Mamoudzou)
- Conduite du changement - Petite Ile (Petite-Île)
- Conduite du changement - St Paul (Saint-Paul)
- Conduite du changement - St Pierre (Saint-Pierre)
- Convaincre les clients : Les 5 clés de la persuasion (Petite-Île)
- CQP Formateur Consultant (Saint-Pierre)
- Créer un climat de confiance avec les clients (Mamoudzou)
- Créer un climat de confiance avec les clients - Grand Bois (Saint-Pierre)
- Créer un climat de confiance avec les clients - Petite Ile (Petite-Île)
- Créer un climat de confiance avec les clients - St Paul (Saint-Paul)
- Excel Avancé (Niveau 2) (Mamoudzou)
- Excel initiation (Niveau 1) (Mamoudzou)
- Excel niveau 2 - Grand Bois (Saint-Pierre)
- Excel niveau 2 - Petite Ile (Petite-Île)
- Fédérer et motiver une équipe (Petite-Île)
- Fidéliser sa clientèle (Mamoudzou)
- Formateur pour adultes Niveau 1 - Grand Bois (Saint-Pierre)
- Formateur pour adultes Niveau 1 - Petite Ile (Petite-Île)
- Gestion de projet (Mamoudzou)
- Gestion de projet - Grand Bois (Saint-Pierre)
- Gestion de projet - Petite Ile (Petite-Île)
- Gestion des conflits (Mamoudzou)
- Gestion des conflits (Petite-Île)
- Gestion du stress (Mamoudzou)
- Gestion du stress - Petite Ile (Petite-Île)
- Gestion du stress - St Paul (Saint-Paul)
- Gestion du stress - St Pierre (Saint-Pierre)
- Gestion du temps (Mamoudzou)
- Gestion du temps - Petite Ile (Petite-Île)

- Gestion du temps - St Paul (Saint-Paul)
- INITIATION POWERPOINT (Mamoudzou)
- La gestion des compétences et des talents (Mamoudzou)
- Le marketing commercial (Mamoudzou)
- Les bases de la pédagogie (Mamoudzou)
- Les bases de la pédagogie (Petite-Île)
- Les bases de la prise de parole en public - Grand Bois (Saint-Pierre)
- Les bases de la prise de parole en public - Petite Ile (Petite-Île)
- Les bases du management (Mamoudzou)
- Les bases du management (Petite-Île)
- Les cartes mentales/ Mind Mapping (OPCALIA) (Mamoudzou)
- Les écrits professionnels (Mamoudzou)
- Les écrits professionnels (Petite-Île)
- Les fondamentaux du marketing (Mamoudzou)
- Les fondamentaux du marketing (Petite-Île)
- Les négociations commerciales Niveau 1 - Grand Bois (Saint-Pierre)
- Les négociations commerciales Niveau 1 - Petite Ile (Petite-Île)
- Les négociations commerciales Niveau 1 - St Paul (Saint-Paul)
- Les négociations commerciales Niveau 1 - St Pierre (Saint-Pierre)
- Les négociations commerciales Niveau 2 - Grand Bois (Saint-Pierre)
- Les négociations commerciales Niveau 2 - Petite Ile (Petite-Île)
- Les négociations complexes - Grand Bois (Saint-Pierre)
- Les négociations complexes - Petite Ile (Petite-Île)
- Les négociations complexes - St Paul (Saint-Paul)
- Management de projet (Opcalia) (Mamoudzou)
- Management de projet - Grand Bois (Saint-Pierre)
- Management de projet - Petite Ile (Petite-Île)
- Manager et développer l'orientation client de son équipe - Grand Bois (Saint-Pierre)
- Manager et développer l'orientation client de son équipe - Petite Ile (Petite-Île)
- Manager une équipe - Grand Bois (Saint-Pierre)
- Manager une équipe - Petite Ile (Petite-Île)
- Marketing opérationnel (Petite-Île)
- Marketing stratégique (Petite-Île)
- Non Commerciaux : Optimisez votre relation client (Petite-Île)
- Non commerciaux: Optimisez la relation client (Mamoudzou)
- Organisation et méthodes administratives (Mamoudzou)
- Organisation et méthodes administratives (Petite-Île)
- PCIE - Petite Ile (Petite-Île)
- PCIE - St Paul (Saint-Paul)
- PCIE - St Pierre (Saint-Pierre)
- Powerpoint niveau 1 - Grand Bois (Saint-Pierre)
- Powerpoint niveau 1 - Petite Ile (Petite-Île)

- Powerpoint niveau 2 (Petite-Île)
- POWERPOINT PERFECTIONNEMENT (Mamoudzou)
- Préparation au Titre professionnel Assistant commercial (Petite-Île)
- Préparation au Titre professionnel Assistant commercial - St Paul (Saint-Paul)
- Préparation au Titre professionnel Assistant commercial - St Pierre (Saint-Pierre)
- Recrutement (Mamoudzou)
- Recrutement (Petite-Île)
- Renforcer la performance collective dans son équipe (Petite-Île)
- Responsable Relation client (Petite-Île)
- Responsable relation client (OPCALIA) (Mamoudzou)
- Réussir la relation avec le client (Mamoudzou)
- Réussir la relation avec le client (Petite-Île)
- Réussir sa prospection (Petite-Île)
- Superviseur en centre d'appels (Mamoudzou)
- Techniciens : Optimisez votre relation client (Petite-Île)
- Techniciens : Optimisez votre relation client - Grand Bois (Saint-Pierre)
- Techniciens : Optimisez votre relation client - St Paul (Saint-Paul)
- Techniciens : Optimisez votre relation client - St Pierre (Saint-Pierre)
- Techniques de vente niveau 1 (Mamoudzou)
- Techniques de vente Niveau 1 (Petite-Île)
- Techniques de vente Niveau 2 (Petite-Île)
- Techniques de vente niveau 2 (Opcalia) (Mamoudzou)
- Titre Professionnel Assistant Commercial (Mamoudzou)
- Vendre et négocier par téléphone - Grand Bois (Saint-Pierre)
- Vendre et négocier par téléphone - Petite Ile (Petite-Île)
- WORD Niveau 1 (Opcalia) (Mamoudzou)
- WORD Niveau 1 (Opcalia) (Mamoudzou)
- WORD Niveau 1 (Opcalia) (Mamoudzou)
- Word niveau 1 - Grand Bois (Saint-Pierre)
- Word niveau 1 - Petite Ile (Petite-Île)
- Word niveau 2 - Petite Ile (Petite-Île)
- WORD PERFECTIONNEMENT (Mamoudzou)