



LE SENS
DE L'HUMAIN

AGENDA ET TARIFS

GUIDE FORMATIONS
2025

Tarifs* :

- Interentreprises : à partir de 620 € H.T./jour
- Intra-entreprise :
 - <100 km (aller-retour) du Mans : à partir de 1 545 € H.T./jour
 - >100 km (aller-retour) du Mans : à partir de 1 645€ H.T./jour

Forfait salle du Mans avec accueil petit déj inclus : 200 € H.T.

**Hors questionnaire OPR® si nécessaire, hors frais de repas refacturés au réel et hors frais de réservation de salle et d'accueil.*

Délai d'accès Formations :

La demande d'inscription doit se faire maximum 15 jours avant la formation.

Pour les formations non programmées en 2025 et inscrites au catalogue, nous consulter pour toute étude de mise en place.

Tarifs et délai d'accès Bilan de compétences et VAE :

Le bilan de compétences sont accessibles sous un délai de 15 jours.

Bilan de compétences particulier	2.280 € TTC
Bilan de compétences entreprise	2.500 € HT



VAKOM est particulièrement attentif à l'intégration des personnes en situation de handicap. Aussi, en cas de besoins spécifiques nécessitant une adaptation de la formation, contactez-nous, nous étudierons alors les possibilités pour vous accueillir dans les meilleures conditions.

Contact Handicap : Aude TEROITIN – ateroitin@vakom.fr – 07 59 96 79 17

Titre de la formation	Durée	Dates 2025	Tarifs
MANAGEMENT	JOUR/ HEURE		HT
Piloter son équipe au quotidien	9J	Parcours complet sur 6 mois	5 580 €
Optimiser sa communication pour mieux manager	2 J	5 et 6 novembre 2025	1 240 €
Déléguer et développer l'autonomie de vos collaborateurs	2 J	<i>Sur demande</i>	
Gérer son temps et ses priorités	1 J	<i>Sur demande</i>	
Mener des entretiens d'évaluation et professionnels	1 J	8 octobre 2025	620 €
Anticiper et gérer les relations conflictuelles	1 J	<i>Sur demande</i>	
Conduire des réunions efficaces	1 J	<i>Sur demande</i>	
Profession Manager 3.0 (distanciel)	102 H	À la demande	4 590 €
Diriger l'humain face aux défis de demain	6 J	<i>Sur demande</i>	
Développer son leadership	1 J	<i>Sur demande</i>	
Construire sa stratégie et son projet d'entreprise	1 J	<i>Sur demande</i>	
Initier une démarche RSE	2 J	<i>Sur demande</i>	
Devenir manager Coach	1 J	<i>Sur demande</i>	
Accompagner le changement en favorisant l'implication	1 J	<i>Sur demande</i>	
Management hybride	2 J	<i>Sur demande</i>	
Conduire un projet efficacement	1 J	<i>Sur demande</i>	
Créer les conditions de la motivation	1 J	<i>Sur demande</i>	
Savoir prendre des décisions	1 J	<i>Sur demande</i>	
Manager la qualité et suivre la performance	1 J	<i>Sur demande</i>	
Manager différentes générations	1 J	<i>Sur demande</i>	
Réussir ses entretiens annuels d'évaluation	1 J	<i>Sur demande</i>	
Réussir ses entretiens professionnels	1 J	16 octobre 2025	620€
Manager avec des méthodes agiles	1 J	<i>Sur demande</i>	

Titre de la formation	Durée	Dates 2025	Tarifs
RESSOURCES HUMAINES ET COMPETENCES	JOUR/ HEURE		HT
Recruter et intégrer de nouveaux collaborateurs	2 J	<i>Sur demande</i>	
Perfectionner ses entretiens de recrutement	1 J	<i>Sur demande</i>	
Devenir formateur occasionnel	3 J	<i>Sur demande</i>	
Être tuteur et transmettre son expérience	2 J	<i>Sur demande</i>	
Document unique : mode d'emploi	2 H	<i>Sur demande</i>	

Titre de la formation	Durée	Dates 2025	Tarifs
COMMUNICATION ET DEVELOPPEMENT PROFESSIONNEL	JOUR/ HEURE		HT
COLLABOR'ACTEUR (présentiel et distanciel)	28 H	<i>Sur demande</i>	
Optimiser sa communication relationnelle	2 J	26 et 27 novembre	1 240 €
Être acteur de son bien-être professionnel	2 J	<i>Sur demande</i>	
Affirmer sa confiance professionnelle	3 J	<i>Sur demande</i>	
Développer une image positive pour améliorer sa communication	1 J	<i>Sur demande</i>	
Prendre la parole en public	20 J	<i>Sur demande</i>	
Cultiver son optimisme	2 J	<i>Sur demande</i>	
Réussir ses feedbacks et adopter la bonne posture	1 ou 2 j	<i>Sur demande</i>	
Renforcer son agilité en environnement incertain	1 J	<i>Sur demande</i>	

Titre de la formation	Durée	Dates 2025	Tarifs
PERFORMANCE COMMERCIALE	JOUR/ HEURE		HT
Parcours de formation relation client	5 J	<i>Sur demande</i>	
Optimiser sa communication pour mieux gérer la relation client	2 J	<i>Sur demande</i>	
Gérer les relations difficiles	1 J	<i>Sur demande</i>	
Optimiser ses entretiens commerciaux	2 J	<i>Sur demande</i>	
Préparer, organiser sa démarche commerciale	1 J	<i>Sur demande</i>	
Promouvoir, prospector et fidéliser	2 J	<i>Sur demande</i>	