

*Dates & tarifs
Formations 2026 !*



Tarifs* :

- Interentreprises : à partir de 350 € 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

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

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

Délai d'accès Formations :

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

Pour les formations non programmées en 2026 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		
MANAGEMENT	JOUR/HEURE	LIEU	HT
Piloter son équipe au quotidien	9J	Parcours complet sur 6 mois	5 580€
Optimiser sa communication pour mieux manager	2 J	12-13 mars	1 245€
Déléguer et développer l'autonomie de vos collaborateurs	2 J	12-13 février + 24-25 septembre	700€
Gérer son temps et ses priorités	1 J	29 janvier + 29 septembre	350€
Mener des entretiens d'évaluation et professionnels	1 J	<i>Sur demande</i>	
Anticiper et gérer les relations conflictuelles	1 J	3 mars + 8 octobre	350€
Conduire des réunions efficaces	1 J	<i>Sur demande</i>	
Profession Manager 3.0 (distanciel)	102 H	A la demande – parcours autonome	4 590€
Diriger l'humain face aux défis de demain – Cycle dirigeant	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>	
Accompagner la 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	Sur demande	
Management hybride	2 J	Sur demande	
Conduire un projet efficacement	1 J	Sur demande	
Créer les conditions de la motivation	1 J	Sur demande	
Savoir prendre des décisions	1 J	Sur demande	
Manager la qualité et suivre la performance	1 J	Sur demande	
Manager différentes générations	1 J	Sur demande	
Réussir ses entretiens annuels d'évaluation	1 J	Sur demande	
Réussir ses entretiens professionnels	1 J	Sur demande	
Manager avec des méthodes agiles	1 J	Sur demande	
Manager la diversité	2 J	16-17 mars + 26-17 novembre	700€

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

Titre de la formation	Durée	Tarifs	
COMMUNICATION ET DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL	JOUR/ HEURE	ROUEN	HT
COLLABOR'ACTEUR (présentiel et distanciel)	21 H	<i>Sur demande</i>	
Optimiser sa communication relationnelle	2 J	<i>Sur demande</i>	
Être acteur de son bien-être professionnel	2 J	<i>Sur demande</i>	
Affirmer sa confiance professionnelle	2j 1/2	<i>Sur demande</i>	
Développer une image positive pour améliorer sa communication	1 J	<i>Sur demande</i>	
Prendre la parole en public	2 J	<i>Sur demande</i>	
Cultiver son optimisme	2 J	<i>Sur demande</i>	
Réussir ses feedbacks et adopter la bonne posture	1J	<i>Sur demande</i>	
Renforcer son agilité en environnement incertain	1 J	<i>Sur demande</i>	

Titre de la formation	Durée	Tarifs	
PERFORMANCE COMMERCIALE	JOUR/ HEURE	ROUEN	HT
Parcours de formation relation client	8 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>	
Préparer, organiser sa démarche commerciale	1 J	<i>Sur demande</i>	
Promouvoir, prospecter et fidéliser	2 J	<i>Sur demande</i>	
Optimiser ses entretiens commerciaux	2 J	<i>Sur demande</i>	