



# Programme de Formation Softskills

(Langues/Sprachen FR/DE)

Améliorer votre impact par vos compétences sociales



CENTRES DE COMPÉTENCES  
Génie Technique Parachèvement



Institut de Formation Sectoriel du Bâtiment s.a.

CENTRES DE COMPETENCES GTB/PAR  
INSTITUT DE FORMATION SECTORIEL DU BÂTIMENT  
5 ZAE Krakelshaff  
L-3290 BETTEMBOURG  
[www.cdc-gtb.lu](http://www.cdc-gtb.lu) / [www.cdc-par.lu](http://www.cdc-par.lu)  
[www.ifsb.lu](http://www.ifsb.lu)

FORMATION | CONSEIL | COACHING

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Améliorer ses compétences sociales dans différents domaines
- Appliquer ces compétences à l'aide de cas et de situations pratiques

## GROUPES-CIBLES CEC 3-6

- chargés d'affaires
- chefs d'équipes
- personnel administratif

## INSCRIPTIONS

- formations@cdc-gtb.lu
- formations@cdc-par.lu

## DETAILS

- www.cdc-gtb.lu
- www.cdc-par.lu

## REALISATION PRATIQUE

- Séminaires (1, 2 ou 3 jours)

## FRAIS D'INSCRIPTION

- Membres GTB / PAR: gratuit
- Non-Membres: sur demande

CEC	Project / Change Management	Comportement organisationnel		Management Ressources Humaines	Leadership	Communication
6					<b>Chef- und Führungskräfte-seminar</b> DE: 11/06 - 13/06 MANA-6-006-01	
5		<b>Organisations-entwicklung</b> DE: 29/05 - 30/05 SOFT-5-003-01		<b>Entretien d'évaluation</b> FR: 23/10 SOFT-5-005-04	<b>Mitarbeiterführung</b> DE: 27/06 - 29/06 SOFT-5-003-03	<b>Kommunikation</b> DE: 22/05 - 23/05 SOFT-5-003-05
					<b>Gestion et encadrement d'une équipe commerciale</b> FR: 25/06 - 26/06 SOFT-5-004-02	
4		<b>Neutraliser la manipulation</b> FR: 06/12 SOFT-4-005-09	<b>Animer et motiver son équipe</b> FR: 26/06 - 27/06 SOFT-4-001-03	<b>La conduite d'entretiens et de réunions</b> FR: 11/06 - 12/06 SOFT-4-001-01	<b>Optimiser la relation client</b> FR: 05/12 SOFT-4-005-03	<b>Communication au sein de l'entreprise</b> FR: 03/05 - 04/05 SOFT-4-001-03
		<b>Négocier efficacement sur chantier</b> FR: 18/10 + 09/11 SOFT-4-005-01	<b>Motivation de l'équipe</b> Motivation eines Teams FR: 24/04 - 25/04 DE: 02/07 - 03/07 SOFT-4-007-04	<b>Les clés d'un entretien d'embauche</b> Einstellungsgespräche souverän führen FR: 03/07 - 04/07 DE: 10/07 - 11/07 SOFT-4-007-06	<b>Les règles d'or du service au client</b> Goldene Regeln im Kundendienst FR: 05/06 - 06/06 DE: 26/06 - 27/06 SOFT-4-007-01	<b>La communication efficace</b> FR: 19/06 - 20/06 SOFT-4-004-04
		<b>Réduire les conflits dans l'équipe</b> Konfliktmanagement FR: 18/06 + 25/06 DE: 14/05 - 15/05 SOFT-4-007-05	<b>Gérer les personnes difficiles</b> FR: 14/11 SOFT-4-005-08			<b>L'entretien de vente structuré</b> FR: 08/06 + 11/06 SOFT-4-004-01
						<b>Verkauf und Kundenservice</b> DE: 12/06 - 13/06 SOFT-4-003-04
3	<b>Principes de base de la conduite de projets</b> FR: 19/06 - 20/06 SOFT-3-001-04	<b>Gestion du stress</b> FR: 01/06 SOFT-3-002-01	<b>La gestion du stress</b> Stressbewältigung FR: 02/05 - 03/05 DE: 14/06 - 15/06 SOFT-3-007-03		<b>Développer son potentiel de leader</b> FR: 16/05 - 17/05 SOFT-3-001-02	<b>Le téléphone: communication efficace avec le client</b> FR: 14/06 SOFT-3-004-03
		<b>Anticiper et gérer les conflits</b> FR: 24/10 SOFT-3-005-05				<b>Présentieren/ Moderieren</b> DE: 04/06 + 07/06 SOFT-3-003-02
		<b>Gestion du temps</b> Zeitmanagement FR: 20/06 - 21/06 DE: 08/05 - 09/05 SOFT-2-007-02	<b>Affirmation de soi et performance</b> FR: 07/11 SOFT-2-005-02			<b>Prise de parole en public</b> FR: 12/10 SOFT-2-005-06
		<b>Gestion du temps et des priorités</b> FR: 08/11 + 15/11 SOFT-2-005-07				