

# EVOLUTIS

## EVOLUTIS

Organisme de formation

Réf. : 02817P — Mise à jour : 16 juin 2026

### Coordonnées

Adresse

La Guerais

22490 Plouër-sur-Rance

Email : [contact@evolutis-formation.fr](mailto:contact@evolutis-formation.fr)

Site : <https://evolutis-formation.fr/>

### Domaines de formation

#### DEVELOPPEMENT PERSONNEL - FORMATIONS GENERALES - LANGUES

Développement professionnel et personnel, Efficacité personnelle, Gestion conflit, Gestion stress, Gestion temps, Prise parole, Expression écrite

#### GESTION - SECRETARIAT - RESSOURCES HUMAINES

Ingénierie formation pédagogie, Encadrement management, Animation motivation équipe, Coaching entreprise, Conduite réunion, Délégation, Management équipe à distance, Télétravail, Conduite entretien professionnel, Conduite entretien évaluation, Correspondance professionnelle

#### DROIT - BANQUE - ASSURANCE

Gestion portefeuille

#### COMMERCE - VENTE

Commerce, Action commerciale, Négociation commerciale, Prospection vente, Vente distribution, Vente à distance, Vente par téléphone, Négociation achat, Administration ventes, Devis, Gestion relation client, Étude marché, Stratégie commerciale, Vente additionnelle

#### INFORMATIQUE - TELECOMMUNICATION

Logiciel e-mailing

### Formations proposées (73)

| Intitulé                        | Dates                          | Ville                    | Type | Certifiant |
|---------------------------------|--------------------------------|--------------------------|------|------------|
| Conclure une vente en 10 étapes | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Conclure une vente en 10 étapes | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |

| Intitulé                                                 | Dates                          | Ville                    | Type | Certifiant |
|----------------------------------------------------------|--------------------------------|--------------------------|------|------------|
| Vendre plus en magasin                                   | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Améliorer ses écrits professionnels                      | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Améliorer ses écrits professionnels                      | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Animer une réunion efficace                              | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Animer une réunion efficace                              | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Comment répondre aux objections des clients ?            | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Comment répondre aux objections des clients ?            | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Comment augmenter ses parts de marché chez ses clients ? | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Comment augmenter ses parts de marché chez ses clients ? | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Augmenter ses ventes additionnelles                      | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Augmenter ses ventes additionnelles                      | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Conclure une vente chez un prospect difficile            | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Conclure une vente chez un prospect difficile            | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Comment relancer ses devis par téléphone ?               | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Comment relancer ses devis par téléphone ?               | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |

| Intitulé                                                                      | Dates                          | Ville                    | Type | Certifiant |
|-------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|--------------------------|------|------------|
| Animer une formation                                                          | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Animer une formation                                                          | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Accompagnement professionnel : le coaching de performance en situation réelle | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Accompagnement professionnel : le coaching de performance en situation réelle | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Conduire un entretien annuel d'évaluation                                     | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Conduire un entretien annuel d'évaluation                                     | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Demander une recommandation client                                            | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Demander une recommandation client                                            | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Développer son leadership                                                     | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Développer son leadership                                                     | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Développer la relation clients chez les chauffeurs-livreurs                   | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Négociation commerciale                                                       | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Négociation commerciale                                                       | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Déléguer avec efficacité                                                      | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Déléguer avec efficacité                                                      | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |

| Intitulé                                                          | Dates                          | Ville                    | Type | Certifiant |
|-------------------------------------------------------------------|--------------------------------|--------------------------|------|------------|
| Déjouer les pièges des acheteurs dans les négociations difficiles | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Déjouer les pièges des acheteurs dans les négociations difficiles | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Mener un entretien professionnel                                  | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Mener un entretien professionnel                                  | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Gestion du temps et des priorités                                 | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Gestion du temps et des priorités                                 | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Prise de parole en public                                         | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Prise de parole en public                                         | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Vente par téléphone                                               | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Vente par téléphone                                               | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Piloter une négociation achat                                     | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Piloter une négociation achat                                     | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Fidélisation client                                               | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Fidélisation client                                               | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Réussir la cohésion d'équipe                                      | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |

| Intitulé                                                                         | Dates                          | Ville                    | Type | Certifiant |
|----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|--------------------------|------|------------|
| Manager la force de vente par le coaching commercial                             | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Manager la force de vente par le coaching commercial                             | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Management d'équipe                                                              | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Management d'équipe                                                              | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Prospection commerciale : techniques et outils                                   | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Prospection commerciale : techniques et outils                                   | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Emailing client                                                                  | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Emailing client                                                                  | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Gérer ses émotions pour faire face à l'agressivité des clients difficiles        | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Gérer ses émotions pour faire face à l'agressivité des clients difficiles        | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Réussir ses prises de rendez-vous                                                | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Réussir ses prises de rendez-vous                                                | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Prospection commerciale en salon professionnel : transformer les visites de s... | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Prospection commerciale en salon professionnel : transformer les visites de s... | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Gestion du temps et du stress en télétravail                                     | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |

| Intitulé                                         | Dates                          | Ville                    | Type | Certifiant |
|--------------------------------------------------|--------------------------------|--------------------------|------|------------|
| Gestion du temps et du stress en télétravail     | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Vente par téléphone                              | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Vente par téléphone                              | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Formation individuelle personnalisée             | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Formation individuelle personnalisée             | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Management à distance                            | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Management à distance                            | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Optimiser la gestion de son portefeuille clients | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Optimiser la gestion de son portefeuille clients | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |
| Ventes à distance en visioconférence             | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | À distance               | F.C. |            |
| Ventes à distance en visioconférence             | Du 01/01/2026<br>Au 31/12/2026 | Plouër-sur-Rance<br>(22) | F.C. |            |

Source : GREF Bretagne #02817P