

FORMATIONS CLE-EN-MAIN

Audit et analyse des besoins | référentiels de compétences

MANAGEMENT

1. Manager une équipe, les 17 clés du manager efficace
2. Accompagner et former ses équipiers, le « faire grandir »
3. Conduire un entretien annuel et manager un plan de progrès
4. Accompagnement et développement du leadership

RELATION CLIENTS ET MARKETING

1. Maitriser les fondamentaux de la relation client
2. Négocier chez les clients grands comptes
3. De technico-commercial à conseiller grand compte
4. Les leviers du questionnement
5. Les techniques de prospection
6. Construire et vendre une offre service
7. Construire et piloter un plan d'action client
8. Perfectionnement en appels sortants
9. Bilan et perspectives de la relation client
10. Agir efficacement dans la relation client & gérer les différends

ORGANISATION ET PILOTAGE

1. Efficacité personnelle & organisation collective
2. S'entraîner au mode projet

RSE & TRANSFORMATION DURABLE

1. Fondamentaux de la RSE et enjeux
2. Pilotage d'un projet RSE
3. La boîte à impact[®] (serious game de transformation de la chaîne de valeur)
4. Double matérialité

FORMATIONS SUR-MESURE

Nous proposons des formations sur-mesure. Les formations clés en main ci-dessus sont bien évidemment adaptées à votre contexte ou problématique

ACCOMPAGNEMENTS / COACHING

1. Accompagnement de Managers
2. Maitriser les modes opératoires de la relation client (in situ)
3. AAFEST

