

FORMATIONS CLE-EN-MAIN

Audit et analyse des besoins | référentiels de compétences

Relation clients

1. Maîtriser 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. L'assistante commerciale au cœur de la relation client
9. Agir efficacement dans la relation client & gérer les différends
10. Le mode projet pour une relation durable
11. Maîtriser les modes opératoires de la relation client (in situ)
12. Bilan et perspectives de la relation client
13. Accompagner le Risk Management en exploitation agricole

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. Animer une réunion
5. Accompagnement et développement du leadership

Organisation

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

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

COACHING

1. Protocole d'accompagnement individuel à la conduite d'un projet par entraînement des facultés adhoc

