



# Catalogue des formations

2018

## COMPORTEMENT ET ADAPTABILITE

---

- Connaître son profil comportemental et reconnaître celui des autres ; (2 jours)
- Adapter son comportement aux personnes et aux situations ; (1jour)
- Utiliser un questionnaire de personnalité pour les recrutements et mobilités (1 jour)
- Connaître les profils de son équipe et adapter son management ; (2 jours)
- Optimiser ses relations professionnelles ; (1 jour)
- Développer ses compétences relationnelles pour mieux négocier. (2 jours)

### S'adapter aux personnes et aux situations

- Connaissance de son profil comportemental ; (1 jour)
- Manager et diriger avec les couleurs ; (2 jours)
- Vendre avec les couleurs ; (2 jours)
- Relation-client avec les couleurs. (2 jours)

## MANAGERS et DIRIGEANTS

---

- Réussir sa prise de fonctions ; (2 jours)
- Connaître son style de management, l'adapter aux personnes et situations ; (2 jours)
- Manager Bienveillant et performant (2 jours)

### Définir la stratégie commerciale

- Analyser son marché, identifier le potentiel et organiser les secteurs ; (1 jour)
- Développer l'usage du CRM et du social-selling ; (2 jours)
- Réaliser un pay-plan stimulant et rentable ; (1 jour)

### Manager les individualités et le collectif

- Faire évoluer la démarche commerciale : du « chasseur » au « sniper » ; (2 jours)
- Manager toutes les générations ; (1 jour)
- Adapter son management à chaque membre de l'équipe ; (2 jours)
- Gérer les crises et recadrer efficacement ; (1 jour)
- Une communication verbale et non verbale efficace et adaptée ; (1 jour)
- Doper la motivation et améliorer la performance individuelle et collective ; (2 jours)

### Accompagner le développement de l'activité

- Le manager coach ; (2 jours)
- Développer son leadership et son autorité ; (2 jours)
- Accompagner la montée en compétences individuelle et collective ; (2 jours)
- Recruter et intégrer les nouveaux collaborateurs. (2 jours)

## RECRUTER, INTEGRER ET ACCOMPAGNER LES MOBILITES

---

- Réaliser une fiche de poste intégrant la dimension comportementale ; (1 jour)
- Débriefing un profil de personnalité AEC Disc ; (1 jour)
- Débriefing un profil de personnalité 4Colors ; (1 jour)
- Débriefing un profil de personnalité styles sociaux et adaptabilité ; (1 jour)
- Utiliser le profil d'équipe pour mieux recruter, intégrer et manager ; (1 jour)
- Accompagner les mobilités / reconversion (2 jours)

## VENTE / RELATION CLIENT

---

- Formation commerciale pour les fonctions support ; (2 jours)
- Les fondamentaux pour débiter dans la vente ; (2 jours)
- Défendre la marge et vendre au juste prix ; (1 jour)
- Connaissance de son profil comportemental ; (1 jour)

### Prospecter, vendre et satisfaire ses clients

- Adapter sa stratégie, posture et argumentation ; (2 jours)
- Faire évoluer sa posture d'une démarche produit vers une démarche besoin ; (2 jours)
- La négociation d'affaires avec les grands comptes ; (2 jours)
- Vente par téléphone ; (1 jour)
- Les clés du social selling ; (1 jour)
- Efficacité commerciale : les outils pour gérer votre quotidien. (2 jours)

### Vente sédentaire et relation clients

#### **Vente sédentaire**

- Gérer la pression et les différents types d'appels : vendre avec les couleurs ; (2 jours)
- Prise de RDV par téléphone et via LinkedIn ; (2 jours)
- Création et réalisation d'une session de phoning ; (1 jour)
- Vente par téléphone : Conquête, Up & Cross Selling ; (1 jour)
- Transformer une réclamation en rebond commercial ; (1 jour)

#### **Relation client**

- Gérer la pression et les différents types d'appels : la relation client avec les couleurs ; (2 jours)
- Créer une expérience client unique ; (2 jours)
- Améliorer la satisfaction client grâce aux techniques de communication verbale et non verbale ; (2 jours)

## VENTE DE SOLUTIONS COMPLEXES

---

- Connaître les fondamentaux du marché des Telecom btob ; (2 jours)
- La posture adaptée et les étapes « connaissance » et « découverte » ; (2 jours)
- Développer ses compétences relationnelles pour mieux négocier ; (2 jours)
- Gérer un interlocuteur de son style opposé (DSI, DAF, DRH...) ; (1 jour)
- Identifier les clignotants de vente et savoir renoncer ; (1 jour)
- Réaliser et soutenir son offre en l'adaptant à ses interlocuteurs ; (2 jours)
- Orchestrer avec les équipes internes et externes le déploiement ; (1 jour)
- Intégrer le social-selling dans la démarche commerciale. (2 jours)

## SOCIAL SELLING

---

- Les fondamentaux pour bien débiter en social-selling ; (1 jour)
- Réussir sa stratégie de social selling et d'inbound marketing ; (2 jours)
- Prospecter efficacement avec LinkedIn ; (2 jours)
- Prospecter efficacement avec Facebook pro ; (2 jours)
- Créer une stratégie d'inbound marketing. (2 jours)