

Catalogue des Formations 2025



2025-03-09

Table des matières



Bienvenue chez Access Performance	4	Ctrl Clic gauche
MANAGEMENT & LEADERSHIP	5	
Développer son leadership et son impact managérial	6	
Piloter une équipe avec efficacité et bienveillance	7	
Motiver ses collaborateurs pour une performance durable	8	
Optimiser la gestion du temps et des priorités en management	9	
Construire une dynamique d'équipe performante et engagée	10	
Gérer les conflits avec assertivité.....	11	
Accompagner le changement en entreprise avec succès	12	
Structurer une stratégie de management positif et fédérateur	13	
Maîtriser les fondamentaux du management de proximité.....	14	
Transformer les résistances en opportunités.....	15	
Réussir sa prise de parole en public	16	
Améliorer sa communication interpersonnelle et son assertivité	17	
Gagner en confiance en soi et en leadership	18	
Prendre des décisions avec plus d'aisance et de sérénité.....	19	
Comprendre les fondamentaux du droit du travail pour managers.....	20	
Former les managers à la prévention du harcèlement et des discriminations ..	21	
Développer son intelligence émotionnelle pour mieux manager.....	22	
FORMATIONS AUTOUR DES RESSOURCES HUMAINES & DE LA SECURITE.....	23	
Déployer une stratégie RH orientée performance et engagement	24	
Recruter et évaluer les talents efficacement.....	25	
Gérer et développer les talents pour maximiser la performance	26	
Maîtriser les entretiens RH : recrutement, évaluation et recadrage.....	27	
Prévenir les risques psychosociaux (RPS)	28	
Développer une culture de la sécurité et du bien-être en entreprise.....	29	
Gérer les crises et prévenir les conflits en entreprise	30	

Mieux gérer son stress et améliorer son bien-être au travail	31
FORMATIONS EN GESTION ET DEVELOPPEMENT D'ENTREPRISE.....	32
Créer et structurer son entreprise avec succès	33
Piloter la gestion financière et optimiser la rentabilité de son entreprise.....	34
Construire une offre d'entreprise attractive et performante.....	35
Structurer une stratégie d'achat efficace et performante	36
Savoir négocier en tant qu'acheteur.....	37
Améliorer la gestion des stocks et des flux logistiques	38
Définir une stratégie de sous-traitance et de partenariat efficace	39
VENTE, RELATION CLIENT ET MERCHANDISING	40
Développer une posture commerciale efficace et personnalisée	41
Développer et fidéliser sa clientèle pour une relation durable.....	42
Maîtriser la négociation et la conclusion de vente	43
Optimiser le parcours client et l'expérience en point de vente	44
Valoriser son offre et optimiser son merchandising pour booster les ventes...	45
MARKETING & DIGITAL	46
Élaborer une stratégie marketing efficace et percutante	47
Déployer une stratégie digitale pour attirer et convertir ses clients.....	48
Utiliser Google Analytics pour analyser et améliorer ses performances	49
Construire une image de marque forte et impactante.....	50
Créer du contenu engageant sur les réseaux sociaux.....	51
Développer une stratégie d'acquisition client rentable	52
Piloter son plan marketing avec des indicateurs de performance.....	53
Analyser le comportement client pour adapter sa stratégie.....	54

Bienvenue chez Access Performance

Chez Access Performance, nous croyons que chaque entreprise, chaque manager et chaque collaborateur mérite une formation adaptée à ses enjeux spécifiques. Parce que chaque organisation est unique, nos formations sont 100% sur mesure, conçues pour répondre précisément aux défis que vous rencontrez au quotidien.

Nous accompagnons les professionnels dans leur montée en compétences avec des approches pragmatiques et opérationnelles, favorisant une mise en application immédiate sur le terrain. Nos formations allient expertise métier, méthodes interactives et accompagnement personnalisé, garantissant ainsi des résultats concrets et durables.

Notre engagement : des formations adaptées à vos besoins

- ✓ Des programmes flexibles et modulables selon vos objectifs et votre secteur d'activité.
- ✓ Des méthodes pédagogiques dynamiques mêlant théorie, cas concrets et mises en situation.
- ✓ Un accompagnement sur-mesure avant, pendant et après la formation pour assurer l'impact et la pérennité des apprentissages.
- ✓ Une expertise éprouvée dans les domaines du management, des ressources humaines, du développement commercial, de la relation client et du digital.

Chez Access Performance, nous ne nous contentons pas de transmettre des savoirs. Nous aidons nos clients à transformer leurs pratiques et à gagner en efficacité, en performance et en engagement.

✎ Vous avez un besoin spécifique ? Nous co-construisons avec vous une formation totalement personnalisée, adaptée à votre contexte et à vos enjeux stratégiques.

💡 Notre mission : vous donner les clés pour exceller dans vos fonctions et accompagner le développement de votre organisation.

🔗 Prêt à passer à l'action ? Découvrez nos formations et construisons ensemble votre parcours de réussite ! 😊

MANAGEMENT & LEADERSHIP

- ✓ Développer son leadership et son impact managérial
- ✓ Piloter une équipe avec efficacité et bienveillance
- ✓ Motiver ses collaborateurs pour une performance durable
- ✓ Optimiser la gestion du temps et des priorités en management
- ✓ Construire une dynamique d'équipe performante et engagée
- ✓ Gérer les conflits avec assertivité
- ✓ Accompagner le changement en entreprise avec succès
- ✓ Structurer une stratégie de management positif et fédérateur
- ✓ Maîtriser les fondamentaux du management de proximité
- ✓ Transformer les résistances en opportunités
- ✓ Réussir sa prise de parole en public
- ✓ Améliorer sa communication interpersonnelle et son assertivité
- ✓ Gagner en confiance en soi et en leadership
- ✓ Prendre des décisions avec plus d'aisance et de sérénité
- ✓ Comprendre les fondamentaux du droit du travail pour managers
- ✓ Former les managers à la prévention du harcèlement et des discriminations
- ✓ Développer son intelligence émotionnelle pour mieux manager

Développer son leadership et son impact managérial

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les fondamentaux du leadership et leur impact sur la performance collective.
- **Affirmer** son style de management et développer une posture de leader inspirant.
- **Renforcer** son influence et son impact dans la prise de décision.
- **Mobiliser** son équipe en instaurant un climat de confiance et d'engagement.
- **Maîtriser** les techniques de communication et de motivation pour fédérer durablement.

Programme Pédagogique

1. Identifier son style de leadership et son rôle managérial

- Les différents styles de leadership et leurs impacts sur les équipes.
- Auto-évaluation et identification des leviers de progression personnelle.

2. Développer une posture de leader affirmé et influent

- Adopter un leadership assertif et aligné avec sa personnalité.
- Renforcer son charisme et sa capacité à inspirer et motiver.

3. Maîtriser les techniques de communication pour mieux fédérer

- Adapter sa communication en fonction des profils et des situations.
- Pratiquer l'écoute active et la communication bienveillante.

4. Piloter la performance et accompagner son équipe vers l'excellence

- Fixer des objectifs clairs et mobilisateurs.
- Savoir déléguer et responsabiliser efficacement ses collaborateurs.

5. Gérer les situations complexes avec leadership et sérénité

- Prendre des décisions stratégiques et assumer ses choix.
- Gérer les résistances, les conflits et les périodes de changement.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 2 jours (14 heures).

Tarif de nos formations sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h.

Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités.

 **Financements**

possibles : CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées :

Méthode active et participative alternant :

- Apports théoriques et académiques.
- Exercices pratiques et mises en situation.
- Autodiagnostic et feedback personnalisé.
- Jeux de rôles et études de cas.

Supports remis aux participants : fiches pratiques et outils numériques.

Délai de mise en place : À définir avec le client en fonction des disponibilités et besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Managers, chefs de projets, dirigeants, entrepreneurs ou toute personne amenée à encadrer une équipe ou à gérer des transformations en entreprise.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Piloter une équipe avec efficacité et bienveillance

Objectifs du Cours

- **Maîtriser** les fondamentaux du management bienveillant et son impact sur la performance.
- **Développer** une posture de leader inspirant et favoriser l'engagement des équipes

Programme Pédagogique

1. Comprendre les principes du management efficace et bienveillant

- Identifier son rôle et son style de management pour mieux accompagner son équipe.
- Intégrer les clés d'un management participatif et bienveillant pour motiver durablement.

2. Développer une dynamique d'équipe performante

- Mettre en place des leviers de motivation et de responsabilisation des collaborateurs.
- Favoriser la cohésion d'équipe et l'intelligence collective pour améliorer l'efficacité.

3. Renforcer la communication et la gestion des relations interpersonnelles

- Pratiquer l'écoute active et savoir donner un feedback constructif.
- Gérer les tensions et résoudre les conflits pour maintenir un climat de travail serein.

4. Organiser et structurer le travail en équipe

- Optimiser la gestion du temps et des priorités pour améliorer la productivité.
- Déléguer efficacement pour responsabiliser et valoriser les compétences de chacun.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 1 jour (7 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités. 📩

Financements possibles : CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées :

Méthode active et participative alternant :

☒ Études de cas & mises en situation.

☒ Jeux de rôles et ateliers interactifs.

Supports remis aux participants :

Fiches pratiques, outils de gestion d'équipe, modèles de feedback.

Délai de mise en place : À définir avec le client en fonction des disponibilités et besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Managers, chefs d'équipe, responsables de service, encadrants.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Motiver ses collaborateurs pour une performance durable

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les mécanismes de motivation individuelle et collective.
- **Développer** un environnement de travail favorisant l'engagement et la reconnaissance.

Programme Pédagogique

1. Comprendre les bases de la motivation au travail

- Explorer les théories clés de la motivation (Maslow, Herzberg, Vroom).
- Différencier motivation intrinsèque et extrinsèque pour adapter son approche.

2. Identifier et activer les leviers de motivation des collaborateurs

- Prendre en compte les attentes individuelles et adapter son style de management.
- Valoriser les réussites et renforcer l'engagement à travers la reconnaissance.

3. Créer un environnement de travail stimulant et engageant

- Instaurer des pratiques managériales basées sur la confiance et l'autonomie.
- Mettre en place des rituels et des outils pour dynamiser l'esprit d'équipe.

4. Gérer la démotivation et les baisses de performance

- Détecter les signes de démotivation et en identifier les causes.
- Adopter une posture bienveillante et mobiliser les collaborateurs en difficulté.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 1 jour (7 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités. 

Financements possibles : CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées :

Méthode immersive et participative, alternant :

☒ Études de cas & mises en situation.

☒ Ateliers collaboratifs et jeux de rôles.

Supports remis aux participants : Fiches pratiques, modèles de plan d'action motivationnel, outils de reconnaissance.

Délai de mise en place : À définir avec le client selon ses besoins et disponibilités.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Managers, chefs d'équipe, RH, responsables de projet.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Optimiser la gestion du temps et des priorités en management

Objectifs du Cours

- **Analyser** son organisation et identifier les obstacles à l'efficacité.
- **Mettre en place** des méthodes et outils pour mieux gérer son temps et celui de son équipe.

Programme Pédagogique

1. Diagnostiquer son organisation et identifier ses freins à l'efficacité

- Auto-évaluation : analyser son mode de fonctionnement et repérer ses voleurs de temps.
- Comprendre la procrastination et adopter des stratégies pour la surmonter.

2. Définir ses priorités et structurer son emploi du temps

- Appliquer la matrice d'Eisenhower et la loi de Pareto pour se concentrer sur l'essentiel.
- Définir des objectifs clairs et atteignables grâce à la méthode SMART.

3. Maîtriser les outils et techniques de gestion du temps

- Utiliser des méthodes de planification efficaces (Time Blocking, Pomodoro).
- Gérer les interruptions et apprendre à dire non sans culpabiliser.

4. Déléguer efficacement pour optimiser son temps

- Identifier les tâches à déléguer et lever les freins psychologiques.
- Trouver l'équilibre entre supervision et autonomie des collaborateurs.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 2 jours (14 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités. 📄

Financements possibles : CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées :

Méthode immersive et participative, alternant :

☒ Études de cas & mises en situation.

☒ Ateliers pratiques sur la gestion du temps et la délégation.

Supports remis aux participants :

Fiches pratiques, outils de planification, modèles de délégation.

Délai de mise en place : À définir avec le client selon ses besoins et disponibilités.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Managers, chefs d'équipe, responsables de projet

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Construire une dynamique d'équipe performante et engagée

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les leviers de la performance collective et de l'engagement.
- **Développer** une culture d'équipe basée sur la confiance, la coopération et la responsabilisation.

Programme Pédagogique

1. Comprendre les bases d'une équipe performante et engagée

- Identifier les critères de performance collective et les leviers de motivation.
- Analyser la maturité de son équipe à travers le modèle de Tuckman.

2. Développer la cohésion et l'intelligence collective

- Mettre en place des rituels d'équipe pour renforcer la coopération.
- Instaurer une culture du feedback et de l'échange constructif.

3. Responsabiliser et impliquer les collaborateurs

- Encourager l'autonomie et la prise d'initiative au sein de l'équipe.
- Favoriser la co-responsabilité et la prise de décision collective.

4. Gérer les tensions et maintenir un climat positif

- Détecter les signes de dysfonctionnement et prévenir les conflits.
- Appliquer des techniques de communication assertive et de médiation.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 2 jours (14 heures).

Tarif de la formation : **Tarif sur-mesure :** À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités. 
Financements possibles : CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées :

Méthode immersive et participative, alternant :

☒ Études de cas & mises en situation.

☒ Ateliers interactifs et simulations de gestion d'équipe.

Supports remis aux participants : Fiches pratiques, modèles d'animation d'équipe, outils de médiation.

Délai de mise en place : À définir avec le client selon ses besoins et disponibilités.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Managers, chefs d'équipe, responsables de projet, encadrants.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Gérer les conflits avec assertivité

Objectifs du Cours

- **Développer** une posture assertive pour gérer les tensions avec confiance et respect.
- **Appliquer** des techniques de communication bienveillante et de gestion des conflits.

Programme Pédagogique

1. Comprendre l'assertivité et son rôle dans la gestion des conflits

- Définir l'assertivité et identifier son impact sur les relations professionnelles.
- Reconnaître les émotions et le stress comme facteurs déclencheurs des tensions.

2. Transformer les conflits en opportunités de croissance

- Changer de regard sur les conflits et adopter une posture constructive.
- Appliquer des méthodes pour désamorcer les tensions avant qu'elles ne s'enveniment.

3. Maîtriser la communication bienveillante et la CNV

- Utiliser la méthode OSBD (Observation, Sentiment, Besoin, Demande) pour exprimer ses attentes.
- Pratiquer l'écoute active et l'affirmation de soi pour mieux interagir.

4. Savoir dire non et défendre ses idées avec assertivité

- Adapter son ton et sa posture pour affirmer ses positions sans agressivité.
- Simulations et mises en situation pour gérer les conflits en milieu professionnel.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 2 jours (14 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités. 👉

Financements possibles : CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées :

Méthode immersive et participative, alternant :

☒ Études de cas & mises en situation.

☒ Exercices pratiques et jeux de rôle sur la gestion assertive des conflits.

Supports remis aux participants :

Fiches pratiques, techniques de CNV, outils d'auto-évaluation.

Délai de mise en place : À définir avec le client selon ses besoins et disponibilités.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Managers, chefs d'équipe, professionnels en relation avec des équipes ou des clients.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Accompagner le changement en entreprise avec succès

Objectifs du Cours

- Comprendre les dynamiques du changement et les leviers d'adhésion des équipes.
- Mettre en place une approche positive et participative pour mobiliser les collaborateurs.

Programme Pédagogique

1. Comprendre les enjeux et résistances au changement

- Identifier les facteurs clés de succès et les erreurs à éviter dans la conduite du changement.
- Auto-diagnostic : analyser sa posture et son rapport au changement.

2. Appliquer l'Appreciative Inquiry (AI) pour une transformation positive

- Passer d'une vision problématique à une vision inspirante et mobilisatrice.
- Déployer les 4 phases de l'AI : Découverte, Désir, Design, Développement.

3. Mobiliser et engager les équipes dans le changement

- Activer les leviers psychologiques favorisant l'adhésion et la coopération.
- Valoriser les compétences internes et stimuler l'intelligence collective.

4. Transformer durablement la culture d'entreprise

- Faire du changement un processus continu et renforcer l'apprentissage organisationnel.
- Instaurer des rituels de communication et de valorisation des réussites.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 3 jours (21 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités. 📧

Financements possibles : CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode participative et expérientielle, combinant :

☒ Études de cas & mises en situation.

☒ Ateliers interactifs sur l'Appreciative Inquiry et la gestion du changement.

Supports remis aux participants : Fiches pratiques, outils numériques et guides de mise en œuvre de l'AI.

Délai de mise en place : A définir avec le client.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Managers, dirigeants, chefs de projet, responsables RH, agents du changement.

Accessibilité : possibilité d'accès des publics en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation)

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Structurer une stratégie de management positif et fédérateur

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les principes du management positif et son impact sur l'engagement des équipes.
- **Mettre en place** une culture managériale favorisant la coopération, la motivation et l'innovation.

Programme Pédagogique

1. Comprendre les fondamentaux du management positif

- Différences entre management traditionnel et management fédérateur.
- Auto-diagnostic : évaluer son style de leadership et ses axes d'amélioration.

2. Construire une vision et une culture managériale engageante

- Donner du sens aux actions pour mobiliser et fédérer son équipe.
- Encourager l'autonomie et la responsabilisation des collaborateurs.

3. Développer des pratiques favorisant l'engagement et la motivation

- Identifier les leviers de motivation intrinsèque et extrinsèque.
- Mettre en place des rituels de reconnaissance et de valorisation.

4. Fédérer son équipe et instaurer une dynamique collective

- Renforcer la cohésion par la confiance et la coopération.
- Instaurer un climat de travail propice à l'innovation et à la performance collective.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 1 jour (7 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités.  **Financements possibles :** CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et opérationnelle, alternant :

- ☒ Études de cas & mises en situation.
- ☒ Ateliers interactifs et simulations de management fédérateur.

Supports remis aux participants :

Fiches pratiques, outils numériques et modèles de stratégie managériale.

Délai de mise en place : À définir avec le client selon ses besoins et disponibilités.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Managers, chefs d'équipe, dirigeants, responsables RH. Toute personne souhaitant structurer une approche de management fédérateur.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Maîtriser les fondamentaux du management de proximité

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les missions du manager de proximité et son rôle au sein de l'équipe.
- **Développer** une posture assertive et bienveillante pour animer et mobiliser efficacement ses collaborateurs.

Programme Pédagogique

1. Clarifier le rôle et les missions du manager de proximité

- Différences entre management stratégique et management opérationnel.
- Auto-diagnostic pour identifier son style de management et ses axes d'amélioration.

2. Communiquer efficacement avec son équipe

- Maîtriser les bases de la communication assertive et de l'écoute active.
- Savoir transmettre des consignes claires et adaptées aux interlocuteurs.

3. Animer et motiver son équipe au quotidien

- Instaurer un climat de confiance et favoriser la collaboration.
- Mettre en place des rituels managériaux efficaces (briefings, entretiens individuels, réunions d'équipe).

4. Donner du feedback et gérer les situations délicates

- Distinguer feedback positif et feedback correctif pour maintenir l'engagement.
- Recadrer avec bienveillance et gérer les résistances sans démotiver.

5. Gérer les tensions et prévenir les conflits

- Identifier les signes avant-coureurs des tensions et savoir les désamorcer.
- Appliquer des techniques de médiation et de gestion des conflits interpersonnels.

6. Piloter la performance et accompagner la progression des collaborateurs

- Définir des objectifs clairs et motivants (SMART) et en assurer le suivi.
- Mettre en place des actions d'accompagnement pour favoriser la montée en compétence.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 2 jours (14 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités. 📄

Financements possibles : CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et opérationnelle, alternant :

- ☒ Études de cas & mises en situation.
- ☒ Ateliers interactifs et jeux de rôle sur la communication et la gestion d'équipe.

Supports remis aux participants : Fiches pratiques, outils de suivi managérial, modèles d'entretien et de feedback.

Délai de mise en place : À définir avec le client selon ses besoins et disponibilités.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Managers, chefs d'équipe, dirigeants, responsables RH. Toute personne souhaitant structurer une approche de management fédérateur.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Transformer les résistances en opportunités

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les mécanismes de résistance au changement et leurs impacts.
- **Mettre en place** une approche proactive pour convertir la résistance en engagement.

Programme Pédagogique

1. Comprendre et identifier les résistances au changement

- Les causes et manifestations des résistances individuelles et collectives.
- Analyse des comportements face au changement et des leviers d'adhésion.

2. Décrypter les motivations sous-jacentes des résistances

- Peurs, incertitudes et habitudes : les freins les plus courants.
- Auto-diagnostic : cartographier les résistances au sein de son équipe.

3. Adopter une posture assertive et constructive face aux résistances

- Développer l'écoute active et valoriser les préoccupations des collaborateurs.
- Transformer la confrontation en dialogue positif et fédérateur.

4. Transformer la résistance en moteur d'engagement

- Impliquer les collaborateurs réticents comme acteurs du changement.
- Définir une communication et un plan d'accompagnement adaptés.

5. Construire une culture du changement positif et durable

- S'appuyer sur les leaders informels et les ambassadeurs du changement.
- Instaurer des opportunités de valorisation et de développement collectif.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 2 jours (14 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités. 📧

Financements possibles : CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et pragmatique, incluant :

- ✓ Études de cas & mises en situation.
- ✓ Ateliers interactifs et jeux de rôle sur la gestion des résistances.

Supports remis aux participants :

Fiches pratiques, outils numériques et modèles de suivi de la performance.

Délai de mise en place : À définir avec le client selon ses besoins et disponibilités.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Managers de proximité, chefs d'équipe, superviseurs.

Toute personne ayant une responsabilité managériale sur le terrain.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Réussir sa prise de parole en public

Objectifs du Cours

- **Maîtriser** les fondamentaux de la communication orale pour captiver son auditoire.
- **Gérer** le stress et renforcer sa confiance en soi lors d'une prise de parole.
- **Structurer** un discours clair, percutant et mémorable.
- **Développer** une posture, une gestuelle et une intonation adaptées.
- **Interagir** efficacement avec son public pour maintenir l'attention et susciter l'engagement.

Programme Pédagogique

1. Comprendre les fondamentaux de la prise de parole

- Les enjeux d'une communication orale réussie.
- Identifier ses forces et axes d'amélioration en prise de parole.

2. Structurer un discours clair et impactant

- Construire un message efficace : introduction, développement, conclusion.
- Utiliser des techniques de storytelling pour captiver son public.

3. Gérer le stress et renforcer la confiance en soi

- Comprendre les mécanismes du trac et savoir les surmonter.
- Exercices de respiration et techniques pour gérer ses émotions.

4. Améliorer sa voix et son langage non verbal

- Travailler l'intonation, le volume et le rythme pour donner du relief au discours.
- Maîtriser sa posture, ses gestes et son regard pour renforcer son impact.

5. Interagir avec son auditoire et gérer les imprévus

- Techniques pour capter et maintenir l'attention.
- Répondre aux questions et gérer les objections avec aisance.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 2 jours (14 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités. 

Financements possibles : CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et immersive, incluant :

- ☒ Exercices pratiques et mises en situation.
- ☒ Jeux de rôles et simulations d'échanges assertifs.
- ☒ Élaboration d'un plan d'amélioration de sa communication.

Supports remis aux participants :

Fiches pratiques, tests d'auto-évaluation, techniques de communication assertive.

Délai de mise en place : À définir selon les besoins.

Public visé et pré requis :

Public cible : Managers, salariés, entrepreneurs, toute personne souhaitant améliorer sa communication.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré requis : Aucun pré requis.

Améliorer sa communication interpersonnelle et son assertivité

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les principes d'une communication efficace et assertive.
- **Développer** son écoute active et son intelligence relationnelle.
- **S'exprimer** avec clarté, confiance et diplomatie dans les interactions professionnelles.
- **Gérer** les désaccords et les tensions avec assertivité.
- **Adapter** son style de communication à son interlocuteur et au contexte.

Programme Pédagogique

1. Comprendre les bases de la communication interpersonnelle

- Les composantes d'une communication efficace (verbal, non-verbal, para-verbal).
- Identifier son propre style de communication et ses axes d'amélioration.

2. Développer une posture assertive dans ses échanges

- Différences entre passivité, agressivité et assertivité.
- Savoir affirmer ses idées et poser ses limites avec respect et bienveillance.

3. Renforcer son écoute active et sa compréhension de l'autre

- Techniques d'écoute active et de reformulation.
- Décryptage des émotions et des besoins pour mieux interagir.

4. Gérer les tensions et les désaccords avec assertivité

- Réagir face aux critiques et aux comportements difficiles.
- Techniques de gestion des conflits et de communication non violente.

5. Adapter sa communication à différents contextes professionnels

- Savoir s'exprimer efficacement en réunion, en entretien ou face à un public.
- Ajuster son discours en fonction des interlocuteurs et des objectifs.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 2 jours (14 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités. 📄

Financements possibles : CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !.

Approches utilisées : Méthode interactive et immersive, incluant :

- ☑ Exercices pratiques et mises en situation.
- ☑ Jeux de rôles et simulations d'échanges assertifs.
- ☑ Élaboration d'un plan d'amélioration de sa communication.

Supports remis aux participants :

Fiches pratiques, tests d'auto-évaluation, techniques de communication assertive.

Délai de mise en place : À définir selon les besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Managers, salariés, entrepreneurs, toute personne souhaitant améliorer sa communication.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Gagner en confiance en soi et en leadership

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les mécanismes de la confiance en soi et du leadership.
- **Développer** une posture affirmée et inspirante.
- **Identifier** ses forces et lever ses freins personnels.
- **S'exprimer** avec assurance et conviction en toutes circonstances.
- **Mobiliser** et engager son entourage grâce à un leadership authentique.

Programme Pédagogique

1. Comprendre les fondements de la confiance en soi et du leadership

- Définition et différences entre assurance personnelle et posture de leader.
- Identifier ses croyances limitantes et ses leviers de progression.

2. Développer une posture affirmée et charismatique

- Renforcer son estime de soi et oser prendre sa place.
- Adopter une communication assertive et influente.

3. Oser s'exprimer avec conviction et assurance

- Gérer le trac et maîtriser ses émotions en situation de prise de parole.
- Techniques de communication verbale et non verbale pour renforcer son impact.

4. Développer un leadership inspirant et fédérateur

- Les qualités d'un leader : écoute, vision, prise de décision et exemplarité.
- Savoir motiver et mobiliser son équipe ou son entourage.

5. Mettre en place un plan de développement personnel

- Définir ses objectifs et ses actions concrètes pour progresser.
- Pratiquer des exercices et rituels pour renforcer sa confiance sur le long terme.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 2 jours (14 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités. 📄

Financements possibles : CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et immersive, incluant :

☒ Exercices pratiques & mises en situation.

☒ Jeux de rôles & coaching individuel.

☒ Élaboration d'un plan de progression personnalisé.

Supports remis aux participants :

Fiches pratiques, techniques de gestion du stress, outils d'auto-évaluation.

Délai de mise en place : À définir selon les besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Managers, dirigeants, entrepreneurs, professionnels souhaitant renforcer leur assurance et leur leadership.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Prendre des décisions avec plus d'aisance et de sérénité

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les mécanismes de la prise de décision et ses impacts.
- **Développer** une approche structurée et rationnelle pour prendre des décisions efficaces.
- **Gérer** le stress et l'incertitude pour décider avec sérénité.
- **Renforcer** la confiance en soi et l'affirmation dans ses choix.
- **Appliquer** des outils d'aide à la décision adaptés aux contextes professionnels.

Programme Pédagogique

1. Comprendre les bases de la prise de décision

- Identifier les freins et les biais cognitifs qui influencent nos choix.
- Analyser les différents types de décisions (opérationnelles, stratégiques, urgentes).

2. Structurer sa réflexion pour décider plus efficacement

- Utiliser des outils d'analyse (matrice SWOT, arbre de décision, méthode des 5 pourquoi).
- Définir des critères objectifs pour évaluer les options disponibles.

3. Gérer l'incertitude et la pression dans la prise de décision

- Techniques pour analyser les risques et prendre des décisions en situation de stress.
- Développer la confiance en soi et assumer pleinement ses choix.

4. Améliorer son assertivité pour affirmer ses décisions

- Communiquer sa décision avec clarté et conviction.
- Gérer les objections et obtenir l'adhésion de son équipe ou de ses interlocuteurs.

5. Mettre en place une démarche d'amélioration continue

- Analyser les décisions passées pour optimiser ses futurs choix.
- Instaurer des rituels et outils pour faciliter la prise

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 2 jours (14 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités. 📄

Financements possibles : CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et immersive, incluant :

☒ Études de cas & mises en situation.

☒ Exercices pratiques sur la prise de décision.

☒ Élaboration d'une méthodologie de prise de décision adaptée.

Supports remis aux participants : Fiches pratiques, outils d'aide à la décision, grilles d'analyse des risques.

Délai de mise en place : À définir selon les besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Managers, dirigeants, entrepreneurs, professionnels souhaitant améliorer leur prise de décision.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Comprendre les fondamentaux du droit du travail pour managers

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les bases du droit du travail et son application en entreprise.
- **Connaître** les droits et obligations des employeurs et des salariés.
- **Gérer** les contrats de travail, le temps de travail et la rémunération.
- **Anticiper** et encadrer les situations conflictuelles et disciplinaires.
- **Appliquer** les bonnes pratiques pour sécuriser ses décisions managériales.

Programme Pédagogique

1. Découvrir les principes fondamentaux du droit du travail

- Sources du droit du travail (Code du travail, conventions collectives, accords d'entreprise).
- Rôle et responsabilités du manager dans l'application du droit du travail.

2. Gérer les contrats de travail et les obligations légales

- Différentes formes de contrats (CDI, CDD, intérim, alternance...).
- Obligations liées à l'embauche, aux clauses spécifiques et à la rupture du contrat.

3. Encadrer le temps de travail et la rémunération

- Durée du travail, heures supplémentaires, congés et absences.
- Politique de rémunération, primes et avantages sociaux.

4. Gérer les conflits et les procédures disciplinaires

- Identifier les situations de litiges et appliquer les procédures adaptées.
- Encadrer le licenciement et la rupture conventionnelle en respectant la réglementation.

5. Sécuriser ses pratiques managériales et prévenir les risques

- Intégrer la réglementation dans ses décisions quotidiennes.
- Favoriser un climat social serein en respectant les obligations légales.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 2 jours (14 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités.  **Financements possibles :** CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !.

Approches utilisées : Méthode interactive et immersive, incluant :

- ☒ Études de cas & mises en situation.
- ☒ Simulations de gestion de situations RH.
- ☒ Élaboration d'une boîte à outils juridique pour managers.

Supports remis aux participants

: Fiches pratiques, modèles de contrats, outils de suivi des obligations légales.

Délai de mise en place : À définir selon les besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Managers, responsables RH, dirigeants, chefs d'équipe.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Former les managers à la prévention du harcèlement et des discriminations

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les notions juridiques et réglementaires sur le harcèlement et les discriminations.
- **Identifier** les comportements à risque et les signaux d'alerte.
- **Adopter** une posture de prévention et de gestion des situations sensibles.
- **Mettre en place** un cadre de travail sécurisé et respectueux pour tous.
- **Savoir réagir** efficacement face à une situation de harcèlement ou de discrimination.

Programme Pédagogique

1. Comprendre le cadre légal et les obligations de l'employeur

- Définition et typologie du harcèlement (moral, sexuel) et des discriminations.
- Cadre juridique : Code du travail, Code pénal, obligations légales des entreprises.

2. Détecter les signaux d'alerte et comportements à risque

- Identifier les situations pouvant générer du harcèlement ou de la discrimination.
- Repérer les signaux faibles et les impacts psychologiques et organisationnels.

3. Prévenir le harcèlement et promouvoir un climat inclusif

- Stratégies de sensibilisation et bonnes pratiques managériales.
- Construire une culture d'entreprise fondée sur le respect et la diversité.

4. Savoir réagir face à une situation de harcèlement ou de discrimination

- Conduire un entretien avec un salarié en difficulté.
- Appliquer la procédure interne et engager les bonnes actions correctives.

5. Sécuriser ses pratiques managériales pour éviter les risques juridiques

- Adopter une posture professionnelle et éviter les comportements ambigus.
- Intégrer les principes d'égalité et d'inclusion dans ses pratiques managériales.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 1 jour (7 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités.  **Financements possibles :** CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et immersive, incluant :

- ☒ Études de cas & mises en situation.
- ☒ Exercices pratiques et jeux de rôle pour la gestion des conflits.
- ☒ Élaboration d'un plan de prévention adapté à l'entreprise.

Supports remis aux participants

: Fiches pratiques, modèles de procédure interne, outils de suivi.

Délai de mise en place : À définir selon les besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Managers, responsables RH, dirigeants, membres du CSE.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Développer son intelligence émotionnelle pour mieux manager

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les composantes de l'intelligence émotionnelle et son impact sur le management.
- **Identifier** ses propres émotions et celles des autres pour mieux interagir.
- **Renforcer** sa capacité à gérer le stress et les situations conflictuelles.
- **Développer** un leadership empathique et inspirant.
- **Améliorer** la communication et la collaboration au sein de l'équipe.

Programme Pédagogique

1. Comprendre l'intelligence émotionnelle et son impact sur le management

- Définition et principes de l'intelligence émotionnelle.
- Lien entre intelligence émotionnelle et performance managériale.

2. Identifier et réguler ses émotions pour un management efficace

- Apprendre à reconnaître et comprendre ses propres émotions.
- Techniques de gestion du stress et des émotions négatives.

3. Développer l'empathie et la compréhension des autres

- Décrypter les émotions et comportements de ses collaborateurs.
- Adapter son style de management pour motiver et fédérer son équipe.

4. Gérer les tensions et désamorcer les conflits

- Utiliser l'intelligence émotionnelle pour gérer les situations difficiles.
- Techniques de communication bienveillante et assertive.

5. Intégrer l'intelligence émotionnelle dans son quotidien de manager

- Développer un leadership positif et inspirant.
- Mettre en place des pratiques pour renforcer la cohésion et la confiance au sein de l'équipe.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : En distanciel

Durée : 3h chrono.

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités. 

Financements possibles : CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et immersive, incluant :

☒ Exercices pratiques & mises en situation.

☒ Tests d'auto-évaluation de l'intelligence émotionnelle.

☒ Jeux de rôle et cas pratiques de gestion managériale.

Supports remis aux participants : Fiches pratiques, techniques de gestion des émotions, outils d'auto-diagnostic.

Délai de mise en place : À définir selon les besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Managers, dirigeants, chefs d'équipe, RH, toute personne souhaitant renforcer son leadership.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis

FORMATIONS AUTOUR DES RESSOURCES HUMAINES & DE LA SECURITE

- ☒ Déployer une stratégie RH orientée performance et engagement
- ☒ Recruter et évaluer les talents efficacement
- ☒ Gérer et développer les talents pour maximiser la performance
- ☒ Maîtriser les entretiens RH : recrutement, évaluation et recadrage
- ☒ Prévenir les risques psychosociaux (RPS)
- ☒ Développer une culture de la sécurité et du bien-être en entreprise
- ☒ Gérer les crises et prévenir les conflits en entreprise
- ☒ Mieux gérer son stress et améliorer son bien-être au travail

Déployer une stratégie RH orientée performance et engagement

Objectifs du Cours

- **Aligner** la stratégie RH avec les objectifs de l'entreprise.
- **Développer** une politique de gestion des talents favorisant la performance et l'engagement.
- **Mettre en place** des outils de suivi et d'évaluation des collaborateurs.
- **Créer** un environnement de travail propice à la motivation et à la rétention des talents.
- **Optimiser** la communication interne et le management pour renforcer l'engagement.

Programme Pédagogique

1. Comprendre les fondamentaux d'une stratégie RH performante

- Les enjeux RH : attractivité, fidélisation et développement des compétences.
- Lien entre la performance des collaborateurs et la réussite de l'entreprise.

2. Définir une politique RH favorisant l'engagement

- Construire une marque employeur forte et attractive.
- Intégrer la QVT et les nouvelles attentes des collaborateurs.

3. Développer la gestion des talents et la mobilité interne

- Identifier et valoriser les compétences internes.
- Mettre en place des parcours de formation et d'évolution.

4. Suivre et évaluer la performance des collaborateurs

- Définir des KPIs RH et des outils d'évaluation efficaces.
- Organiser des entretiens annuels et des feedbacks constructifs.

5. Piloter la culture d'entreprise et l'engagement

- Instaurer un management participatif et bienveillant.
- Renforcer la communication interne et les actions collaboratives.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 2 jours (14 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités.  **Financements possibles :** CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et immersive, incluant :

- ☒ Études de cas & mises en situation.
- ☒ Ateliers pratiques sur la gestion des talents et l'engagement.
- ☒ Élaboration d'un plan d'action RH personnalisé.

Supports remis aux participants :

Fiches pratiques, modèles d'évaluation RH, outils de suivi des performances.

Délai de mise en place : À définir selon les besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : DRH, managers, responsables RH, dirigeants.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Recruter et évaluer les talents efficacement

Objectifs du Cours

- **Définir** une stratégie de recrutement alignée avec les besoins de l'entreprise.
- **Attirer** les meilleurs talents grâce à une marque employeur forte.
- **Structurer** un processus de recrutement efficace et inclusif.
- **Évaluer** les compétences et le potentiel des candidats de manière objective.
- **Optimiser** l'intégration des nouvelles recrues pour maximiser leur engagement.

Programme Pédagogique

1. Définir une stratégie de recrutement performante

- Identifier les besoins en compétences et anticiper les recrutements.
- Développer une marque employeur attractive pour attirer les meilleurs profils.

2. Structurer un processus de recrutement efficace et inclusif

- Rédiger des offres d'emploi claires et attractives.
- Sélectionner les bons canaux de diffusion et outils de sourcing.

3. Conduire des entretiens de recrutement percutants

- Techniques d'entretien : structuré, semi-directif, comportemental.
- Savoir questionner pour identifier les compétences et le potentiel des candidats.

4. Évaluer les compétences et la compatibilité avec l'entreprise

- Utiliser des tests et mises en situation pour valider les aptitudes.
- Prendre en compte la culture d'entreprise et les soft skills.

5. Optimiser l'intégration et la rétention des talents

- Mettre en place un parcours d'onboarding efficace.
- Suivre et accompagner les nouvelles recrues pour favoriser leur engagement.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 3 jours (21 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités. 📧

Financements possibles : CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et immersive, incluant :

- ☒ Études de cas & mises en situation.
- ☒ Simulations d'entretiens et d'évaluations de candidats.
- ☒ Élaboration d'un processus de recrutement structuré.

Supports remis aux participants :

Fiches pratiques, modèles d'entretien, outils d'évaluation des candidats.

Délai de mise en place : À définir selon les besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Responsables RH, recruteurs, managers, dirigeants.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Gérer et développer les talents pour maximiser la performance

Objectifs du Cours

- **Identifier** et valoriser les talents au sein de l'entreprise.
- **Mettre en place** une stratégie de gestion des compétences et des carrières.
- **Développer** la mobilité interne et l'évolution professionnelle des collaborateurs.
- **Optimiser** les outils RH pour suivre la performance et l'engagement.
- **Créer** un environnement propice à l'épanouissement et à la rétention des talents.

Programme Pédagogique

1. Identifier et cartographier les talents de l'entreprise

- Définition des compétences clés et des potentiels à développer.
- Outils d'évaluation des talents (entretiens, tests, feedback 360°).

2. Déployer une stratégie de gestion des compétences et des carrières

- Construire des parcours professionnels motivants et évolutifs.
- Mettre en place des plans de formation et de développement.

3. Encourager la mobilité interne et la rétention des talents

- Favoriser l'évolution des collaborateurs au sein de l'organisation.
- Instaurer une culture de reconnaissance et d'engagement.

4. Piloter la performance et l'engagement des équipes

- Mettre en place des indicateurs de suivi et des tableaux de bord RH.
- Analyser les facteurs d'engagement et anticiper les départs.

5. Intégrer l'innovation dans la gestion des talents

- Utiliser les outils digitaux pour optimiser le développement RH.
- Adapter sa stratégie aux nouvelles attentes des collaborateurs et du marché.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 3 jours (21 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités. 📞

Financements possibles : CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et immersive, incluant :

☒ Études de cas & mises en situation.

☒ Exercices pratiques sur la gestion des talents.

☒ Élaboration d'un plan de développement RH adapté à l'entreprise.

Supports remis aux participants : Fiches pratiques, modèles de suivi des compétences, outils de pilotage RH.

Délai de mise en place : À définir selon les besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Responsables RH, managers, dirigeants, chargés de développement RH.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Maîtriser les entretiens RH : recrutement, évaluation et recadrage

Objectifs du Cours

- **Structurer** et mener efficacement les différents types d'entretiens RH.
- **Développer** une posture professionnelle et bienveillante en entretien.
- **Optimiser** l'évaluation des compétences et du potentiel des collaborateurs.
- **Gérer** les situations délicates avec diplomatie et assertivité.
- **Aligner** les pratiques d'entretien avec la stratégie RH et les objectifs de l'entreprise.

Programme Pédagogique

1. Mener un entretien de recrutement efficace

- Structurer le processus de sélection et identifier les besoins du poste.
- Conduire un entretien structuré et évaluer objectivement les compétences.

2. Conduire un entretien d'évaluation motivant et constructif

- Définir les objectifs et critères de performance.
- Donner un feedback clair et engageant pour favoriser la progression.

3. Gérer un entretien de recadrage avec tact et efficacité

- Poser un cadre et formuler les attentes de manière assertive.
- Trouver des solutions et accompagner le collaborateur vers l'amélioration.

4. Adapter sa posture et sa communication en entretien

- Développer l'écoute active et la gestion des émotions.
- Savoir gérer les objections et les situations conflictuelles.

5. Intégrer les entretiens RH dans une démarche globale de gestion des talents

- Suivre les collaborateurs et assurer une continuité dans leur développement.
- Alignement des entretiens avec les enjeux RH et stratégies de l'entreprise.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 3 jours (21 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités. 📧

Financements possibles : CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et immersive, incluant :

- ☒ Études de cas & mises en situation.
- ☒ Simulations d'entretiens avec feedback personnalisé.
- ☒ Construction d'une grille d'entretien adaptée aux besoins de l'entreprise.

Supports remis aux participants : Fiches pratiques, modèles d'entretien, techniques de questionnement.

Délai de mise en place : À définir selon les besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Responsables RH, managers, recruteurs, dirigeants.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Prévenir les risques psychosociaux (RPS)

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les risques psychosociaux et leurs impacts sur l'organisation et les collaborateurs.
- **Identifier** les signaux d'alerte du stress, du burn-out et des tensions au travail.
- **Mettre en place** une démarche de prévention efficace et adaptée à l'entreprise.
- **Développer** des actions concrètes pour améliorer la qualité de vie au travail (QVT).
- **Former** les managers et les équipes à la gestion des situations à risque.

Programme Pédagogique

1. Comprendre les risques psychosociaux et leurs enjeux

- Définition des RPS : stress, burn-out, harcèlement, violence au travail.
- Conséquences sur la santé, la performance et le climat social de l'entreprise.

2. Identifier les signaux d'alerte et les facteurs de risque

- Détection des comportements et situations à risque (charge de travail, conflits, isolement).
- Outils et techniques pour analyser et anticiper les RPS dans l'organisation.

3. Mettre en place une démarche de prévention efficace

- Élaboration d'un plan d'action : diagnostic, sensibilisation, mise en œuvre.
- Définition des rôles des managers, RH et CSE dans la prévention des RPS.

4. Développer un management bienveillant et favoriser la QVT

- Adopter une posture managériale adaptée pour réduire la pression et favoriser l'équilibre.
- Instaurer des pratiques favorisant l'engagement, la reconnaissance et le bien-être au travail.

5. Gérer les situations de crise et accompagner les collaborateurs

- Techniques d'intervention en cas de crise ou de signalement d'un cas de RPS.
- Mise en place d'actions de soutien et de suivi des collaborateurs en difficulté.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 2 jours (14 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités. 📧

Financements possibles : CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et immersive, incluant :

- ☒ Études de cas & mises en situation.
- ☒ Exercices pratiques et simulations de gestion des RPS.
- ☒ Élaboration d'un plan de prévention personnalisé pour l'entreprise.

Supports remis aux participants : Fiches pratiques, grilles d'évaluation des RPS, outils de suivi des actions préventives.

Délai de mise en place : À définir selon les besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Managers, responsables RH, membres du CSE, dirigeants, référents QVT.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Développer une culture de la sécurité et du bien-être en entreprise

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les enjeux d'une culture de la sécurité et du bien-être au travail.
- **Instaurer** des pratiques favorisant la prévention des risques professionnels.
- **Engager** les équipes dans une démarche de sécurité et de bien-être durable.
- **Développer** des outils et indicateurs pour mesurer et améliorer la QVT.
- **Créer** un environnement de travail favorisant la motivation et la productivité.

Programme Pédagogique

1. Comprendre les enjeux de la sécurité et du bien-être au travail

- Définition et impact de la sécurité et du bien-être sur la performance de l'entreprise.
- Identifier les liens entre qualité de vie au travail (QVT) et prévention des risques.

2. Mettre en place une démarche de prévention efficace

- Élaborer un plan d'actions pour prévenir les risques professionnels et psychosociaux.
- Mettre en conformité l'entreprise avec les obligations légales en matière de sécurité.

3. Sensibiliser et impliquer les équipes

- Stratégies pour intégrer la culture de la sécurité et du bien-être au quotidien.
- Rôle des managers et RH dans la promotion du bien-être et de la prévention.

4. Suivre et mesurer l'efficacité des actions mises en place

- Définition des indicateurs clés (taux d'accidents, absentéisme, satisfaction).
- Outils et méthodes d'évaluation des actions de prévention et d'amélioration de la QVT.

5. Créer un environnement propice à la motivation et à la productivité

- Favoriser un climat de travail positif et une organisation adaptée.
- Renforcer la reconnaissance et l'engagement des collaborateurs.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance via Teams.

Durée : 2 jours soit 14h.

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités. 📧

Financements possibles : CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et immersive, incluant :

- ☒ Études de cas & mises en situation.
- ☒ Ateliers de réflexion sur la mise en place d'une culture de sécurité.
- ☒ Élaboration d'un plan d'actions adapté à l'entreprise.

Supports remis aux participants : Fiches pratiques, outils d'audit QVT, indicateurs de suivi.

Délai de mise en place : À définir selon les besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Managers, responsables RH, membres du CSE, dirigeants.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Gérer les crises et prévenir les conflits en entreprise

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les mécanismes des conflits et des crises en entreprise.
- **Identifier** les signaux d'alerte et prévenir les tensions avant qu'elles ne dégénèrent.
- **Développer** une communication efficace pour apaiser les situations conflictuelles.
- **Mettre en place** une stratégie de gestion de crise adaptée aux enjeux de l'organisation.
- **Renforcer** la posture des managers et RH pour gérer les conflits avec diplomatie.

Programme Pédagogique

1. Comprendre les dynamiques des conflits et des crises

- Différence entre tension, conflit et crise organisationnelle.
- Facteurs déclencheurs et impacts sur l'entreprise et les équipes.

2. Identifier et prévenir les conflits en entreprise

- Détection des signaux faibles et analyse des sources de tensions.
- Stratégies de prévention : écoute active, intelligence émotionnelle, communication positive.

3. Développer une gestion efficace des situations conflictuelles

- Techniques de médiation et de gestion des désaccords.
- Adapter sa posture en fonction du type de conflit (interpersonnel, hiérarchique, stratégique).

4. Élaborer un plan de gestion de crise efficace

- Structurer une réponse rapide et organisée en cas de crise majeure.
- Impliquer les acteurs clés (managers, RH, direction, CSE) dans la gestion des crises.

5. Instaurer une culture d'entreprise basée sur la coopération

- Mettre en place des actions favorisant un climat social serein.
- Renforcer l'engagement et la cohésion des équipes pour limiter les tensions futures.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance via Teams.

Durée : 2 jours soit 14h.

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités. 📌

Financements possibles : CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et immersive, incluant :

- ☒ Études de cas & mises en situation réelles.
- ☒ Simulations de gestion de crise et résolution de conflits.

☒ Élaboration d'un plan de gestion des conflits adapté à l'entreprise.

Supports remis aux participants : Fiches pratiques, modèles d'intervention en cas de crise, outils de médiation.

Délai de mise en place : À définir selon les besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Managers, responsables RH, dirigeants, membres du CSE.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Mieux gérer son stress et améliorer son bien-être au travail

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les mécanismes du stress et son impact sur la santé et la performance.
- **Identifier** les sources de stress et apprendre à les anticiper.
- **Acquérir** des techniques de gestion du stress adaptées au contexte professionnel.
- **Développer** des pratiques favorisant le bien-être et la qualité de vie au travail.
- **Mettre en place** un plan d'action pour un meilleur équilibre personnel et professionnel.

Programme Pédagogique

1. Comprendre le stress et ses effets sur le travail

- Définition du stress : bon stress vs stress chronique.
- Impacts sur la santé physique, mentale et la productivité.

2. Identifier les sources de stress en entreprise

- Facteurs de stress liés à l'organisation, au management et aux relations professionnelles.
- Repérer ses propres déclencheurs de stress et les signaux d'alerte.

3. Développer des stratégies de gestion du stress

- Techniques de relaxation et respiration (cohérence cardiaque, méditation, ancrage).
- Gestion des priorités et optimisation du temps pour réduire la charge mentale.

4. Favoriser un environnement de travail propice au bien-être

- Pratiques managériales bienveillantes et communication positive.
- Équilibre entre vie professionnelle et personnelle : comment poser ses limites.

5. Élaborer un plan d'action personnalisé

- Mise en place d'outils et routines anti-stress.
- Engagement personnel et suivi des progrès pour une amélioration durable.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 1 jour (7 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités.  **Financements**

possibles : CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et immersive, incluant :

☒ Exercices pratiques & mises en situation.

☒ Simulations filmées & feedback individualisé.

☒ Élaboration et présentation d'un discours structuré.

Supports remis aux participants :

Fiches pratiques, techniques anti-stress, grilles d'auto-évaluation.

Délai de mise en place : À définir selon les besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Managers, dirigeants, commerciaux, formateurs, professionnels ayant à s'exprimer en public.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

FORMATIONS EN GESTION ET DEVELOPPEMENT D'ENTREPRISE

- ☒ Créer et structurer son entreprise avec succès
- ☒ Piloter la gestion financière et optimiser la rentabilité de son entreprise
- ☒ Construire une offre d'entreprise attractive et performante
- ☒ Structurer une stratégie d'achat efficace et performante
- ☒ Savoir négocier en tant qu'acheteur
- ☒ Améliorer la gestion des stocks et des flux logistiques
- ☒ Définir une stratégie de sous-traitance et de partenariat efficace

Créer et structurer son entreprise avec succès

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les étapes clés de la création et structuration d'une entreprise.
- **Choisir** le statut juridique et organiser l'administration et les finances.
- **Élaborer** un business model viable et un plan de financement.
- **Mettre en place** une stratégie commerciale et marketing efficace.
- **Piloter** son entreprise et assurer sa pérennité.

Programme Pédagogique

1. Définir et structurer son projet entrepreneurial

- Clarifier son positionnement et sa proposition de valeur.
- Analyser le marché et identifier les opportunités.

2. Choisir son statut juridique et structurer son entreprise

- Comparer les formes juridiques et leurs implications.
- Organiser la gestion administrative, fiscale et financière.

3. Élaborer un business model et un plan financier

- Construire son Business Model Canvas.
- Définir ses sources de financement et établir un prévisionnel.

4. Développer une stratégie commerciale et marketing

- Identifier ses cibles et structurer son offre.
- Déployer des actions commerciales et marketing adaptées.

5. Piloter et faire évoluer son entreprise

- Suivre ses indicateurs de performance.
- Adapter sa stratégie pour assurer la croissance.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 2 jours (14 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités.  **Financements possibles :** CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et immersive, incluant :

- ☒ Études de cas & mises en situation.
- ☒ Exercices pratiques sur la structuration d'un projet.
- ☒ Élaboration d'un business model et plan stratégique personnalisé.

Supports remis aux participants : Fiches pratiques, modèles de business plan, outils de gestion.

Délai de mise en place : À définir selon les besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Entrepreneurs, créateurs d'entreprise, dirigeants.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Piloter la gestion financière et optimiser la rentabilité de son entreprise

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les fondamentaux de l'analyse financière et du pilotage budgétaire.
- **Interpréter** les indicateurs clés pour évaluer la santé économique de l'entreprise.
- **Optimiser** la gestion des coûts et des marges pour améliorer la rentabilité.
- **Suivre** la performance financière et ajuster ses décisions stratégiques.
- **Mettre en place** les bonnes pratiques pour assurer une gestion saine et pérenne.

Programme Pédagogique

1. Comprendre et analyser un bilan financier

- Décryptage du bilan (actif, passif, capitaux propres) et distinction avec le compte de résultat.
- Lecture des flux financiers, analyse de la trésorerie et détection des risques.

2. Optimiser la gestion des coûts et des marges

- Identification des coûts fixes et variables, évaluation de la rentabilité par produit/service.
- Stratégies de réduction des dépenses et amélioration de la marge bénéficiaire.

3. Piloter la performance économique de l'entreprise

- Utilisation des KPIs financiers (marge brute, EBITDA, BFR) pour le suivi de l'activité.
- Suivi des flux de trésorerie, anticipation des besoins financiers et choix stratégiques.

4. Maîtriser le pilotage budgétaire et la gestion prévisionnelle

- Élaboration d'un budget prévisionnel, suivi des écarts et ajustements budgétaires.
- Gestion des risques financiers et mise en place d'un contrôle de gestion efficace.

5. Adopter les bonnes pratiques de gestion pour assurer la rentabilité

- Structuration des processus financiers et intégration d'outils d'aide à la décision.
- Mise en place d'une stratégie financière durable pour accompagner la croissance.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 3 jours (21 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités.  **Financements possibles :** CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode

interactive et immersive, incluant :

- ☒ Études de cas & exercices d'analyse financière.
- ☒ Mises en situation et simulations budgétaires.
- ☒ Construction d'un plan d'optimisation financière personnalisé.

Supports remis aux participants : Fiches pratiques, modèles de bilan et d'indicateurs, outils de suivi budgétaire.

Délai de mise en place : À définir selon les besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Dirigeants, entrepreneurs, responsables financiers et administratifs.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Construire une offre d'entreprise attractive et performante

Objectifs du Cours

- **Définir** une offre cohérente et différenciante en fonction du marché.
- **Structurer** son offre en tenant compte des besoins clients et des tendances.
- **Optimiser** le positionnement et la valeur perçue pour maximiser les ventes.
- **Fixer** un prix adapté et développer une stratégie de commercialisation.
- **Piloter** l'évolution de l'offre pour assurer la croissance de l'entreprise.

Programme Pédagogique

1. Définir une offre adaptée au marché et aux clients

- Identifier son cœur de métier et clarifier sa proposition de valeur.
- Étudier la concurrence et analyser les attentes des clients.

2. Structurer son offre et ses gammes de produits/services

- Définir les segments et adapter son offre à chaque cible.
- Construire une architecture d'offre équilibrée (entrée, premium, upsell).

3. Déterminer un positionnement stratégique et une valeur perçue

- Créer un avantage concurrentiel différenciant.
- Travailler l'image de marque et la communication autour de l'offre.

4. Élaborer une politique tarifaire et une stratégie de commercialisation

- Fixer des prix en fonction des coûts, de la valeur et de la concurrence.
- Sélectionner les canaux de distribution et structurer la démarche commerciale.

5. Piloter et faire évoluer son offre

- Suivre les performances et ajuster en fonction des retours clients.
- Anticiper les tendances et innover pour rester compétitif.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 3 jours (21 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités.  **Financements possibles :** CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et immersive, incluant :

- ☒ Études de cas & mises en situation.
- ☒ Exercices pratiques sur la construction d'offre.
- ☒ Élaboration d'un plan d'action structuré.

Supports remis aux participants : Fiches pratiques, modèles de structuration d'offre, outils de veille concurrentielle.

Délai de mise en place : À définir selon les besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Entrepreneurs, dirigeants, responsables marketing et commerciaux.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Structurer une stratégie d'achat efficace et performante

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les enjeux des achats et leur impact sur la rentabilité.
- **Définir** une stratégie d'achat alignée avec les objectifs de l'entreprise.
- **Optimiser** la sélection des fournisseurs et les négociations.
- **Piloter** les coûts et assurer un suivi rigoureux des achats.
- **Anticiper** les risques et améliorer la performance des processus d'achat.

Programme Pédagogique

1. Comprendre les fondamentaux des achats

- Rôle des achats dans la performance globale de l'entreprise.
- Identification des besoins, segmentation des achats et choix des fournisseurs.

2. Définir une stratégie d'achat alignée avec ses objectifs

- Élaboration d'un cahier des charges et sélection des fournisseurs stratégiques.
- Choix des critères de performance et alignement avec la stratégie commerciale.

3. Optimiser la gestion et la négociation avec les fournisseurs

- Techniques de sourcing et évaluation des offres fournisseurs.
- Stratégies de négociation pour obtenir les meilleures conditions.

4. Piloter les coûts et structurer un suivi des achats

- Analyse du coût total d'acquisition et optimisation des budgets.
- Suivi des indicateurs clés (KPI) pour évaluer l'efficacité des achats.

5. Sécuriser les achats et anticiper les risques

- Gestion des risques fournisseurs et continuité des approvisionnements.
- Mise en place d'une démarche d'amélioration continue des processus d'achat.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 3 jours (21 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités.  **Financements possibles :** CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et immersive, incluant :

- ☒ Études de cas & mises en situation.
- ☒ Simulations de négociation et d'optimisation des achats.
- ☒ Élaboration d'un plan stratégique d'achat personnalisé.

Supports remis aux participants : Fiches pratiques, modèles d'évaluation fournisseurs, outils de suivi des achats.

Délai de mise en place : À définir selon les besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Responsables achats, dirigeants, gestionnaires de stocks, directeurs financiers.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Savoir négocier en tant qu'acheteur

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les fondamentaux de la négociation dans les achats.
- **Maîtriser** les étapes clés d'une négociation efficace avec les fournisseurs.
- **Développer** des techniques de persuasion et de gestion des objections.
- **Optimiser** les conditions d'achat tout en sécurisant la relation fournisseur.
- **Améliorer** la performance des achats grâce à une négociation structurée.

Programme Pédagogique

1. Comprendre les enjeux de la négociation achat

- Rôle stratégique des achats et impact sur la rentabilité.
- Identifier les leviers de négociation et leurs effets sur les coûts.

2. Préparer efficacement sa négociation

- Analyse des besoins et objectifs de l'achat.
- Étude du marché, du fournisseur et des marges de manœuvre.

3. Développer des techniques de négociation performantes

- Structurer un argumentaire convaincant et anticiper les objections.
- Techniques de persuasion et gestion des rapports de force.

4. Gérer les échanges et conclure une négociation gagnante

- Adapter sa posture et son style de négociation au contexte.
- Conclure l'accord en sécurisant les conditions (tarifs, délais, qualité).

5. Piloter et suivre les performances post-négociation

- Suivi des engagements fournisseurs et contrôle des indicateurs clés.
- Optimisation continue des relations et ajustements stratégiques.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 2 jours (14 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités.  **Financements possibles :** CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et immersive, incluant :

☒ Études de cas & mises en situation réelles.

☒ Simulations de négociation avec feedback individualisé.

☒ Élaboration d'une stratégie de négociation achat personnalisée.

Supports remis aux participants : Fiches pratiques, modèles d'argumentation, outils de suivi des accords fournisseurs.

Délai de mise en place : À définir selon les besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Responsables achats, acheteurs, gestionnaires de contrats, dirigeants.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Améliorer la gestion des stocks et des flux logistiques

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les enjeux de la gestion des stocks et des flux logistiques pour optimiser la rentabilité.
- **Mettre en place** des méthodes de gestion adaptées pour réduire les coûts et éviter les ruptures.
- **Maîtriser** les outils et indicateurs de suivi pour améliorer la performance logistique.
- **Optimiser** les flux d'approvisionnement, de stockage et de distribution.
- **Anticiper** les risques et structurer une stratégie logistique efficace.

Programme Pédagogique

1. Comprendre les fondamentaux de la gestion des stocks et des flux

- Rôles et enjeux de la gestion des stocks dans la rentabilité de l'entreprise.
- Différentes catégories de stocks et impact sur la trésorerie et la chaîne logistique.

2. Optimiser la gestion des stocks pour éviter les surstocks et ruptures

- Techniques de prévision des besoins et de gestion des approvisionnements.
- Calcul du stock de sécurité et détermination du point de commande optimal.

3. Maîtriser les outils et méthodes de gestion logistique

- FIFO, LIFO, gestion en flux tendu, Kanban, et autres méthodes d'optimisation.
- Utilisation d'ERP et logiciels spécialisés pour le suivi des stocks et des flux.

4. Améliorer les flux logistiques pour une meilleure efficacité

- Organisation des flux internes et optimisation des entrepôts.
- Gestion des transports et coordination avec les fournisseurs et clients.

5. Piloter et suivre la performance des stocks et de la logistique

- Mise en place d'indicateurs clés (rotation des stocks, taux de rupture, coût de possession).
- Stratégies d'amélioration continue et adaptation aux évolutions du marché.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 3 jours (21 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités.  **Financements possibles :** CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et immersive, incluant :

☒ Études de cas & mises en situation réelles.

☒ Simulations de négociation avec feedback individualisé.

☒ Élaboration d'une stratégie de négociation achat personnalisée.

Supports remis aux participants : Fiches pratiques, modèles d'argumentation, outils de suivi des accords fournisseurs.

Délai de mise en place : À définir selon les besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Responsables achats, acheteurs, gestionnaires de contrats, dirigeants.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Définir une stratégie de sous-traitance et de partenariat efficace

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les enjeux et bénéfices de la sous-traitance et des partenariats.
- **Sélectionner** des partenaires stratégiques et fiables.
- **Optimiser** la relation contractuelle pour sécuriser les engagements.
- **Piloter** la performance et la rentabilité des accords.
- **Anticiper** les risques et structurer une stratégie d'amélioration continue.

Programme Pédagogique

1. Comprendre les fondamentaux de la sous-traitance et du partenariat

- Différences et complémentarités entre sous-traitance et partenariat.
- Impact sur la flexibilité, les coûts et la performance de l'entreprise.

2. Sélectionner et contractualiser avec les bons partenaires

- Critères de choix et méthodologie d'évaluation des sous-traitants et partenaires.
- Rédaction des clauses clés pour sécuriser les engagements contractuels.

3. Organiser et structurer la relation avec les sous-traitants

- Définition des responsabilités, délais et conditions de collaboration.
- Mise en place d'un cadre de suivi et d'amélioration continue.

4. Piloter la performance et optimiser la rentabilité

- Définition des KPIs pour suivre la qualité et le respect des engagements.
- Stratégies d'ajustement pour maximiser l'efficacité des collaborations.

5. Anticiper les risques et pérenniser les relations stratégiques

- Gestion des conflits et des imprévus dans la relation sous-traitance.
- Structuration d'une politique d'innovation et d'évolution des partenariats.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 2 jours (14 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités.  **Financements possibles :** CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et immersive, incluant :

- ☒ Études de cas & mises en situation.
- ☒ Exercices pratiques sur la sélection et la négociation avec des partenaires.
- ☒ Élaboration d'une stratégie de sous-traitance et de partenariat adaptée à son activité.

Supports remis aux participants : Fiches pratiques, modèles de contrat, outils de suivi des performances.

Délai de mise en place : À définir selon les besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Dirigeants, responsables achats, gestionnaires de sous-traitance, supply chain managers.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

VENTE, RELATION CLIENT ET MERCHANDISING

- ☒ Développer une posture commerciale efficace et personnalisée
- ☒ Développer et fidéliser sa clientèle pour une relation durable
- ☒ Maîtriser la négociation et la conclusion de vente
- ☒ Optimiser le parcours client et l'expérience en point de vente
- ☒ Valoriser son offre et optimiser son merchandising pour booster les ventes

Développer une posture commerciale efficace et personnalisée

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les différences entre la vente B to B et B to C et leurs enjeux.
- **Adopter** une posture commerciale engageante et adaptée à son audience.
- **Personnaliser** son approche en fonction des profils clients et des besoins spécifiques.
- **Optimiser** son discours et sa communication pour maximiser l'impact commercial.
- **Créer** une relation de confiance pour améliorer la satisfaction et la fidélisation client.

Programme Pédagogique

1. Comprendre les fondamentaux d'une posture commerciale efficace

- Différences entre B to B et B to C : enjeux, attentes clients et cycle d'achat.
- Identifier son propre style commercial et ajuster son approche en fonction des interlocuteurs.

2. Adapter son approche et sa posture pour mieux convaincre

- Techniques d'écoute active et d'identification des besoins du client.
- Construire une relation de confiance pour favoriser l'engagement.

3. Personnaliser son discours et son argumentaire de vente

- Savoir reformuler et adapter ses arguments selon les motivations et freins du client.
- Intégrer des techniques de persuasion et de communication assertive.

4. Optimiser la communication commerciale pour maximiser l'impact

- Maîtriser les techniques de langage verbal et non verbal.
- Gérer les objections avec assurance et transformer un doute en opportunité de vente.

5. Développer une approche client durable et performante

- Mettre en place une relation commerciale basée sur l'anticipation et la fidélisation.
- Élaborer un plan d'action personnalisé pour améliorer sa posture commerciale au quotidien.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 2 jours (14 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités. 📩

Financements possibles : CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et pragmatique, incluant :

- ☑ Études de cas & mises en situation.
- ☑ Exercices pratiques sur l'adaptation de son approche commerciale.
- ☑ Jeux de rôle et simulations pour perfectionner son discours et sa posture.

Supports remis aux participants :

Fiches pratiques, modèles d'argumentaire, outils d'auto-évaluation.

Délai de mise en place : À définir avec le client selon ses besoins et disponibilités.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Commerciaux, vendeurs, responsables de clientèle, entrepreneurs.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis

Développer et fidéliser sa clientèle pour une relation durable

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les leviers d'une relation client efficace et pérenne.
- **Créer** une expérience client différenciante pour renforcer l'engagement.
- **Développer** des stratégies de fidélisation adaptées à son marché.
- **Mettre en place** des actions concrètes pour maximiser la satisfaction client.
- **Suivre et analyser** les performances pour ajuster la stratégie relationnelle.

Programme Pédagogique

1. Comprendre les fondamentaux d'une relation client durable

- L'impact de la satisfaction et de la fidélisation sur la rentabilité de l'entreprise.
- Identifier les attentes et comportements des clients pour mieux y répondre.

2. Mettre en place une approche relationnelle différenciante

- Techniques pour instaurer une relation de confiance et de proximité.
- Personnalisation de l'expérience client pour favoriser l'engagement.

3. Concevoir une stratégie de fidélisation efficace

- Choisir les bons outils et leviers : programmes de fidélité, offres exclusives, service après-vente optimisé.
- Exploiter les données clients pour anticiper les besoins et proposer des solutions adaptées.

4. Développer une communication client performante

- Maîtriser les techniques d'écoute active et de gestion des retours clients.
- Utiliser les canaux digitaux et physiques pour maintenir une relation continue.

5. Piloter et améliorer sa stratégie de fidélisation

- Mesurer la satisfaction et l'engagement client à l'aide d'indicateurs clés (NPS, taux de réachat, avis clients).
- Mettre en place des actions correctives et d'amélioration continue.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 1 jour (7 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités. 
Financements possibles : CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et pragmatique, incluant :

- ☒ Études de cas & mises en situation.
- ☒ Simulations et exercices pratiques sur la fidélisation client.
- ☒ Élaboration d'un plan d'action de relation client adapté à son entreprise.

Supports remis aux participants : Fiches pratiques, outils de mesure de satisfaction, modèles de stratégie de fidélisation.

Délai de mise en place : À définir avec le client selon ses besoins et disponibilités.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Responsables commerciaux, chargés de clientèle, entrepreneurs, responsables marketing.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis

Maîtriser la négociation et la conclusion de vente

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les enjeux et étapes clés d'une négociation commerciale réussie.
- **Développer** une posture et des techniques de persuasion adaptées aux différents profils clients.
- **Gérer** les objections avec confiance et transformer les résistances en opportunités.
- **Optimiser** sa communication pour créer une relation gagnant-gagnant.
- **Maîtriser** les techniques de closing pour conclure efficacement une vente.

Programme Pédagogique

1. Comprendre les fondamentaux de la négociation commerciale

- Les principes clés d'une négociation efficace.
- Identification des styles et profils de négociateurs.

2. Préparer et structurer sa négociation

- Définir ses objectifs et analyser les attentes du client.
- Construire un argumentaire commercial impactant et différenciant.

3. Gérer les objections et les résistances

- Identifier les objections courantes et comprendre leur origine.
- Techniques pour répondre efficacement et maintenir l'engagement du client.

4. Développer une posture assertive et influente

- Adapter son langage verbal et non verbal pour renforcer son impact.
- Techniques de persuasion et de reformulation pour influencer positivement la décision.

5. Conclure une vente avec succès et assurer la satisfaction client

- Repérer les signaux d'achat et utiliser les techniques de closing adaptées.
- Transformer un client satisfait en ambassadeur de l'offre.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 1 jour (7 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités. 📄 **Financements possibles :** CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !.

Approches utilisées : Méthode interactive et pragmatique, incluant :

☒ Études de cas & mises en situation réelles.

☒ Simulations de négociation et gestion des objections.

☒ Élaboration d'un argumentaire et plan d'action de closing.

Supports remis aux participants :

Fiches pratiques, techniques de négociation, outils d'évaluation des objections.

Délai de mise en place : À définir avec le client selon ses besoins et disponibilités.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Commerciaux, responsables de comptes, vendeurs, entrepreneurs.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis

Optimiser le parcours client et l'expérience en point de vente

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les attentes et comportements des clients en magasin.
- **Structurer** un parcours client fluide et intuitif pour maximiser l'expérience d'achat.
- **Créer** une ambiance immersive et différenciante pour capter l'attention des visiteurs.
- **Optimiser** les espaces de vente et les points de contact pour favoriser l'engagement.
- **Analyser** les performances et ajuster la stratégie pour améliorer l'expérience client.

Programme Pédagogique

1. Comprendre les fondamentaux du parcours client en magasin

- Définition et enjeux d'un parcours client optimisé.
- Identifier les points de friction et les opportunités d'amélioration.

2. Structurer un parcours client efficace et fluide

- Organisation des zones chaudes et froides pour maximiser l'attractivité.
- Optimisation de la circulation et de l'aménagement des espaces.

3. Créer une expérience client immersive et différenciante

- Importance du merchandising sensoriel (éclairage, musique, senteurs).
- Techniques pour captiver l'attention et susciter l'émotion en point de vente.

4. Favoriser l'interaction et l'engagement des clients

- Développement des services personnalisés et des animations commerciales.
- Intégration du digital en magasin pour enrichir l'expérience d'achat (bornes interactives, QR codes, réalité augmentée).

5. Piloter et améliorer l'expérience client en continu

- Collecter et analyser les retours clients pour ajuster le parcours d'achat.
- Mettre en place des indicateurs de satisfaction et de performance.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 3 jours (21 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités. 📧

Financements possibles : CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et pragmatique, incluant :

- ☒ Études de cas & mises en situation en point de vente.
- ☒ Simulations et exercices d'optimisation du parcours client.
- ☒ Élaboration d'un plan d'amélioration de l'expérience en magasin.

Supports remis aux participants :

Fiches pratiques, outils d'analyse du parcours client, checklist d'optimisation.

Délai de mise en place : À définir avec le client selon ses besoins et disponibilités.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Responsables de magasin, merchandisers, directeurs retail, responsables marketing.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis

Valoriser son offre et optimiser son merchandising pour booster les ventes

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les enjeux de la valorisation de l'offre pour maximiser les ventes.
- **Structurer** une stratégie commerciale efficace pour mettre en avant ses produits et services.
- **Maîtriser** les techniques de merchandising et d'implantation en point de vente.
- **Optimiser** l'agencement et la présentation des produits pour attirer et convaincre les clients.
- **Déployer** des actions commerciales et marketing pour améliorer la rentabilité des ventes.

Programme Pédagogique

1. Comprendre les fondamentaux de la valorisation de l'offre

- L'impact de la mise en avant des produits sur le comportement d'achat.
- Adapter son offre aux attentes clients et aux tendances du marché.

2. Construire une stratégie commerciale efficace

- Définir les arguments clés pour valoriser son offre.
- Techniques de pricing et offres promotionnelles pour dynamiser les ventes.

3. Optimiser le merchandising et l'implantation des produits

- Règles d'or du merchandising visuel et sensoriel.
- Organisation des zones de vente : structuration des linéaires et mise en avant des produits phares.

4. Améliorer l'expérience client en magasin et en ligne

- Travailler la signalétique et l'éclairage pour capter l'attention.
- Intégrer les outils digitaux pour enrichir l'expérience d'achat.

5. Piloter et ajuster sa stratégie pour maximiser la rentabilité

- Suivi des indicateurs de performance commerciale.
- Mise en place d'un plan d'amélioration continue basé sur les retours clients et l'analyse des ventes.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance via Teams.

Durée : 2 jours (14 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités. ➡ **Financements possibles :** CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et pragmatique, incluant :

☒ Études de cas & mises en situation en point de vente.

☒ Simulations et exercices d'optimisation du merchandising.

☒ Élaboration d'un plan stratégique pour valoriser son offre commerciale.

Supports remis aux participants :

Fiches pratiques, modèles d'implantation produits, outils d'analyse des ventes.

Délai de mise en place : À définir avec le client selon ses besoins et disponibilités.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Responsables de magasin, commerçants, directeurs retail, responsables marketing et commerciaux.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis

MARKETING & DIGITAL

- ☒ Élaborer une stratégie marketing efficace et percutante
- ☒ Déployer une stratégie digitale pour attirer et convertir ses clients
- ☒ Utiliser Google Analytics pour analyser et améliorer ses performances
- ☒ Construire une image de marque forte et impactante
- ☒ Créer du contenu engageant sur les réseaux sociaux
- ☒ Développer une stratégie d'acquisition client rentable
- ☒ Piloter son plan marketing avec des indicateurs de performance
- ☒ Analyser le comportement client pour adapter sa stratégie

Élaborer une stratégie marketing efficace et percutante

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les fondamentaux du marketing stratégique et opérationnel.
- **Analyser** son marché et définir des objectifs marketing clairs.
- **Construire** un positionnement différenciant et une offre attractive.
- **Déployer** une stratégie marketing omnicanale cohérente et performante.
- **Mesurer** l'efficacité des actions marketing et ajuster sa stratégie.

Programme Pédagogique

1. **Comprendre les fondamentaux du marketing** : Concepts clés, segmentation, ciblage et positionnement.

2. **Analyser son marché et son environnement** : Études de marché, veille concurrentielle, tendances consommateurs.

3. **Construire une stratégie marketing différenciante** : Définition des objectifs, valeur ajoutée, promesse client.

4. **Déployer un plan marketing efficace** : Mix marketing (produit, prix, distribution, communication), stratégie digitale et terrain.

5. **Mesurer et ajuster sa stratégie** : Indicateurs de performance, analyse des résultats, optimisation des actions.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 2 jours (14 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités.  **Financements possibles** : CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et immersive, incluant :

- ✓ Études de cas & exercices pratiques.
- ✓ Élaboration d'une stratégie marketing personnalisée.
- ✓ Outils d'analyse et d'optimisation des performances.

Supports remis aux participants : Fiches pratiques, modèles de plan marketing, indicateurs clés.

Délai de mise en place : À définir avec le client selon les besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Responsables marketing, chefs d'entreprise, entrepreneurs, commerciaux.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Déployer une stratégie digitale pour attirer et convertir ses clients

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les enjeux du marketing digital et du référencement naturel (SEO).
- **Construire** une stratégie digitale alignée avec les objectifs commerciaux.
- **Optimiser** la visibilité en ligne grâce au SEO, SEA et aux réseaux sociaux.
- **Créer** du contenu engageant et optimisé pour améliorer le trafic organique.
- **Analyser** la performance des actions digitales et ajuster sa stratégie.

Programme Pédagogique

1. Comprendre les fondamentaux du marketing digital et du SEO

- Panorama des leviers du marketing digital : SEO, SEA, réseaux sociaux, content marketing, emailing.
- Fonctionnement des moteurs de recherche et critères de classement de Google.

2. Élaborer une stratégie digitale efficace et adaptée aux objectifs

- Définir son positionnement, ses personas et son parcours client digital.
- Structurer une approche omnicanale pour maximiser la visibilité et les conversions.

3. Optimiser la visibilité en ligne avec le SEO et la publicité digitale

- Référencement naturel (SEO) : optimisation on-page et off-page, maillage interne, backlinks.
- Référencement payant (SEA) : Google Ads, Social Ads et stratégies publicitaires performantes.

4. Créer un contenu engageant et optimisé pour le SEO

- Techniques de storytelling et inbound marketing pour capter l'audience.
- Rédaction web optimisée : mots-clés, balises HTML, blogging et structuration du contenu.

5. Mesurer et ajuster sa stratégie digitale et SEO

- Utilisation des outils d'analyse : Google Analytics, Search Console, SEMrush.
- Suivi des KPIs, ajustement des actions et amélioration continue de la stratégie.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 2 jours (14 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités.  **Financements possibles :** CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et immersive, incluant :

- ☒ Études de cas & mises en situation.
- ☒ Exercices pratiques sur les outils digitaux.
- ☒ Élaboration d'une stratégie digitale personnalisée

Supports remis aux participants : Fiches pratiques, outils d'analyse digitale, templates de contenu.

Délai de mise en place : À définir selon les besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Responsables marketing, entrepreneurs, community managers, commerciaux.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Utiliser Google Analytics pour analyser et améliorer ses performances

Objectifs du Cours

- **Comprendre** le fonctionnement et les principales fonctionnalités de Google Analytics.
- **Analyser** le comportement des visiteurs et leur parcours sur un site web.
- **Interpréter** les données pour optimiser les performances marketing et commerciales.
- **Mettre en place** des actions concrètes pour améliorer le taux de conversion.
- **Suivre** les indicateurs clés de performance (KPIs) et ajuster sa stratégie digitale.

Programme Pédagogique

1. Introduction à Google Analytics

- Présentation de l'interface et des fonctionnalités principales.
- Installation et configuration de Google Analytics sur un site web.

2. Analyser l'audience et le comportement des visiteurs

- Sources de trafic : référencement naturel, réseaux sociaux, campagnes publicitaires.
- Analyse du parcours utilisateur et des pages les plus consultées.

3. Interpréter les données pour optimiser son site

- Analyse du taux de rebond, du temps passé sur le site et des conversions.
- Identifier les points de blocage et axes d'amélioration.

4. Créer des rapports et suivre les KPIs clés

- Personnalisation des rapports et tableaux de bord.
- Utilisation des segments et filtres pour affiner l'analyse.

5. Mettre en place des actions correctives et booster ses performances

- Optimisation des contenus et des campagnes marketing en fonction des données.
- Tests A/B et suivi des résultats pour maximiser l'impact des actions digitales.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 1 jour (7 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités.  **Financements possibles :** CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et immersive, incluant :

- ☒ Études de cas & exercices pratiques sur Google Analytics.
- ☒ Création et analyse de rapports personnalisés.
- ☒ Élaboration d'un plan d'action basé sur les performances du site.

Supports remis aux participants : Fiches pratiques, tutoriels Google Analytics, checklist d'analyse des performances.

Délai de mise en place : À définir selon les besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Responsables marketing, webmasters, community managers, entrepreneurs.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Notions de base en marketing

Construire une image de marque forte et impactante

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les fondamentaux de l'image de marque et son impact sur la notoriété.
- **Définir** une identité visuelle et un positionnement cohérent.
- **Créer** une communication alignée avec les valeurs et l'histoire de la marque.
- **Développer** une présence forte sur les canaux digitaux et physiques.
- **Renforcer** l'engagement client et la fidélisation grâce à une marque authentique.

Programme Pédagogique

1. **Les bases de l'image de marque**
 - Définition et enjeux d'une marque forte.
 - Différencier branding, marketing et communication.
2. **Définir son positionnement et son identité**
 - Clarifier les valeurs, la mission et la vision de l'entreprise.
 - Élaborer une identité visuelle impactante (logo, couleurs, typographie).
3. **Créer une communication de marque cohérente**
 - Construire un message clair et différenciant.
 - Appliquer le storytelling pour renforcer l'authenticité et l'émotion.
4. **Développer une présence forte et engageante**
 - Stratégies digitales : réseaux sociaux, site web, SEO, publicité en ligne.
 - Stratégies offline : packaging, PLV, expérience en point de vente.
5. **Mesurer et faire évoluer son image de marque**
 - Suivi des KPIs : notoriété, perception client, engagement.
 - Ajuster sa stratégie pour maintenir une image cohérente et moderne.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 2 jours (14 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités.  **Financements**

possibles : CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et immersive, incluant :

- ☒ Études de cas & mises en situation.
- ☒ Ateliers de réflexion sur l'identité de marque.
- ☒ Élaboration d'un plan d'action branding.

Supports remis aux participants : Fiches pratiques, modèles de charte graphique, outils de suivi d'image de marque.

Délai de mise en place : À définir selon les besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Responsables marketing, entrepreneurs, dirigeants, créateurs de marque.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Créer du contenu engageant sur les réseaux sociaux

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les enjeux de la création de contenu sur les réseaux sociaux.
- **Adapter** son contenu en fonction des plateformes et des attentes de son audience.
- **Maîtriser** les formats et techniques de création pour maximiser l'engagement.
- **Planifier** et organiser une stratégie de contenu efficace.
- **Analyser** la performance des publications et optimiser ses actions.

Programme Pédagogique

1. Comprendre les fondamentaux du contenu engageant

- Fonctionnement des algorithmes et tendances des principales plateformes (Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok, Twitter).
- Différences entre engagement, visibilité et conversion.

2. Créer du contenu adapté à chaque réseau social

- Choisir les bons formats : images, vidéos, carrousels, stories, reels, lives.
- Storytelling et copywriting : capter l'attention et susciter l'émotion.

3. Optimiser l'interaction et l'engagement de son audience

- Techniques pour générer des interactions (sondages, concours, questions).
- L'importance des visuels attractifs et des CTA (Call To Action).

4. Planifier et organiser sa stratégie de contenu

- Établir un calendrier éditorial et maintenir une régularité de publication.
- Utiliser les outils de programmation et d'automatisation.

5. Analyser la performance et ajuster sa stratégie

- Identifier les KPIs clés (portée, taux d'engagement, clics, conversions).
- Interpréter les statistiques et optimiser les publications futures.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Durée : 2 jours (14 heures).

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités.  **Financements**

possibles : CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et immersive, incluant :

- ☒ Études de cas & mises en situation.
- ☒ Exercices pratiques sur la création de contenu.
- ☒ Élaboration d'un calendrier éditorial personnalisé.

Supports remis aux participants : Fiches pratiques, modèles de posts engageants, outils d'analyse.

Délai de mise en place : À définir selon les besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Community managers, responsables marketing, entrepreneurs, indépendants.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Développer une stratégie d'acquisition client rentable

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les enjeux de l'acquisition client et son impact sur la rentabilité.
- **Identifier** les leviers d'acquisition les plus performants selon son marché.
- **Mettre en place** un tunnel de conversion efficace pour attirer et convertir des prospects.
- **Optimiser** son budget marketing pour maximiser le retour sur investissement (ROI).
- **Mesurer** les performances et ajuster sa stratégie en continu.

Programme Pédagogique

1. Comprendre les fondamentaux de l'acquisition client

- Définition et différences entre acquisition, rétention et fidélisation.
- Identifier les attentes des clients et cartographier leur parcours d'achat.

2. Sélectionner les leviers d'acquisition adaptés

- Canaux payants : Google Ads, Facebook Ads, LinkedIn Ads, influence marketing.
- Canaux organiques : SEO, content marketing, réseaux sociaux, email marketing.
- Techniques d'acquisition BtoB et BtoC : inbound marketing, prospection digitale.

3. Construire un tunnel de conversion performant

- Création d'offres attractives et d'appels à l'action engageants.
- Optimisation des pages de destination (landing pages) et des formulaires de contact.

4. Optimiser son budget pour une acquisition rentable

- Calculer et optimiser le coût d'acquisition client (CAC).
- Stratégies pour réduire les coûts tout en maximisant les conversions.

5. Analyser les performances et ajuster sa stratégie

- Suivi des KPIs clés : taux de conversion, coût par lead, retour sur investissement.
- Utilisation des outils d'analyse (Google Analytics, CRM, Facebook Business Manager).

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : Présentiel ou à distance.

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités.  **Financements possibles :** CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et immersive, incluant :

- ☒ Études de cas & mises en situation.
- ☒ Simulations d'optimisation de campagnes d'acquisition.
- ☒ Élaboration d'une stratégie d'acquisition client personnalisée.

Supports remis aux participants : Fiches pratiques, modèles de tunnel de conversion, outils d'analyse.

Délai de mise en place : À définir selon les besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Responsables marketing, commerciaux, entrepreneurs, community managers.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Piloter son plan marketing avec des indicateurs de performance

Objectifs du Cours

- **Comprendre** l'importance des KPIs (Key Performance Indicators) pour le suivi marketing.
- **Sélectionner** les indicateurs pertinents en fonction des objectifs commerciaux et marketing.
- **Analyser** les performances des actions et campagnes marketing.
- **Optimiser** sa stratégie en ajustant les actions en fonction des résultats.
- **Utiliser** des outils d'analyse et de reporting pour un suivi efficace.

Programme Pédagogique

1. Comprendre les indicateurs de performance marketing

- Définition des KPIs et leur rôle dans le pilotage marketing.
- Différences entre indicateurs de visibilité, engagement et conversion.

2. Choisir les bons KPIs en fonction de ses objectifs

- KPIs pour l'acquisition client : trafic, taux de conversion, coût d'acquisition (CAC).
- KPIs pour l'engagement : taux de clic, taux d'ouverture email, interactions sur réseaux sociaux.
- KPIs pour la fidélisation : valeur vie client (CLV), taux de réachat, satisfaction client (NPS).

3. Analyser les performances des actions marketing

- Interpréter les données pour identifier les leviers de succès et points d'amélioration.
- Comparer les résultats aux benchmarks du marché et aux objectifs définis.

4. Optimiser sa stratégie marketing en continu

- Ajuster les campagnes en fonction des insights et résultats obtenus.
- A/B testing et amélioration des messages, visuels et canaux utilisés.

5. Utiliser les outils d'analyse et de reporting

- Google Analytics, Facebook Insights, CRM, tableaux de bord personnalisés.
- Automatiser le suivi des indicateurs et générer des rapports d'analyse.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : En distanciel

Durée : 3h chrono.

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités.  **Financements possibles :** CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode

interactive et immersive, incluant :

- ✓ Études de cas & exercices pratiques sur les outils digitaux.
- ✓ Élaboration d'un plan d'action digital personnalisé.
- ✓ Mises en situation et simulations d'optimisation de campagnes.

Supports remis aux participants : Fiches pratiques, modèles de stratégie digitale, outils d'analyse des performances.

Délai de mise en place : À définir selon les besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Responsables marketing, entrepreneurs, dirigeants, créateurs de marque.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.

Analyser le comportement client pour adapter sa stratégie

Objectifs du Cours

- **Comprendre** les leviers psychologiques et comportementaux qui influencent l'achat.
- **Identifier** les attentes et motivations des clients pour mieux cibler ses actions.
- **Collecter** et analyser les données clients pour affiner sa stratégie marketing et commerciale.
- **Adapter** son offre, sa communication et son parcours client en fonction des insights collectés.
- **Optimiser** l'expérience client et maximiser l'engagement et la fidélisation.

Programme Pédagogique

1. Comprendre le comportement d'achat des clients

- Facteurs influençant la prise de décision : émotions, habitudes, valeurs.
- Typologie des consommateurs et segmentation des profils clients.

2. Collecter et exploiter les données clients

- Outils de collecte : CRM, enquêtes, Google Analytics, études de marché.
- Méthodes d'analyse qualitative et quantitative des comportements.

3. Identifier les signaux et parcours clients

- Analyse du parcours d'achat et points de friction.
- Décryptage des intentions et comportements sur le digital et en point de vente.

4. Adapter sa stratégie en fonction des insights

- Personnalisation des offres et de la communication marketing.
- Ajustement des canaux de vente et d'acquisition client.

5. Mesurer l'impact des ajustements stratégiques

- Suivi des KPIs comportementaux : taux de conversion, engagement, rétention.
- Optimisation continue via le testing et l'analyse de feedbacks clients.

Modalités et pédagogie

Lieu de formations : En distanciel

Durée : 3h chrono.

Tarif sur-mesure : À partir de 390 € HT pour 3h. Formations adaptées à vos besoins, demandez votre devis. Tarif ajustable selon la durée, les participants et les modalités.  **Financements possibles :** CPF, OPCO, France Compétences. Contactez-nous !

Approches utilisées : Méthode interactive et immersive, incluant :

- ✓ Études de cas & mises en situation.
- ✓ Exercices pratiques sur l'analyse des KPIs et le reporting.
- ✓ Création d'un tableau de bord personnalisé pour le suivi marketing.

Supports remis aux participants : Fiches pratiques, modèles de stratégie digitale, outils d'analyse des performances.

Délai de mise en place : À définir selon les besoins.

Public visé et pré-requis :

Public cible : Responsables marketing, dirigeants, entrepreneurs, chargés de communication.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser dans le bulletin de participation).

Pré-requis : Aucun pré-requis.