

Ils nous ont fait confiance ...

Management

Formation Manager Coach

Objectif : Passer d'une culture de faire à faire faire & savoir transmettre

Intervention : 3 jours pour entraîner les managers à la posture de manager coach pour faire grandir leurs collaborateurs, développer leurs compétences



Formation Optimiser ses capacités managériales

Objectif : Augmenter l'efficacité des managers dans le pilotage de l'activité

Intervention : 2 jours pour approfondir l'intérêt et les techniques pour fixer des objectifs, conduire les entretiens de suivi d'activité et de recadrage



pôle emploi

Formation Conduire les entretiens d'évaluation annuels

Objectif : Préparer les managers au déploiement de l'entretien annuel.

Intervention : 2 jours pour mettre en perspective le rôle du manager de proximité et s'entraîner à préparer et mener l'entretien annuel

Pour de plus amples informations, contactez nous : 06.59.69.75.22

Ils nous ont fait confiance ...

Coaching

ADRIMEX

Accompagnement Prise de fonction

Objectif : Accompagner l'intégration d'un nouveaux chef de groupe manageant une équipe de 4 personnes et n'ayant pas encore eu d'expérience de management

Confidentiel

Coaching de Managers

Objectif : Suite à une réorganisation et à la création de postes de manager N+2, accompagner ces responsables à prendre la dimension de leur poste et à prendre en main leurs équipes (20 personnes)



Accompagnement de Négociateurs Grands Comptes

Objectif : Accompagner les négociateurs grands comptes pendant la saison des négociations : préparation des rendez vous (au niveau tactique, stratégique et psychologique) & prise de recul

Pour de plus amples informations, contactez nous : 06.59.69.75.22

Ils nous ont fait confiance ...

Equipe



Accompagnement suite à la fusion de deux services

Objectif : Permettre aux équipes de mieux se connaître afin d'incarner la nouvelle identité du service récemment crée et de développer le sentiment d'appartenance et la collaboration



Accompagnement « Travailler en mode projet »

Objectif : Accompagner le Comité de direction pour diffuser le « mode projet » dans les habitudes de travail de la station et aider les chefs de projet à mettre en pratique la posture adéquate pour animer leurs groupes de travail



Renforcer la cohésion en s'appuyant sur les talents individuels

Objectif : Renforcer la cohésion au sein des binômes commercial & technique pour renforcer la qualité et l'efficacité de la relation client comme avantage concurrentiel



Ils nous ont fait confiance ...

Vente



Formation Attitude & Comportement en situation de vente

Objectif : Savoir créer des relations positives avec ses clients (et collègues)

Intervention : 2 jours pour optimiser ses relations clients (communiquer avec assertivité, bien gérer les clients difficiles, éviter et/ou savoir sortir des conflits)



Formation Valorisation de la vente de glaces

Objectif : Préparer la saison pour dynamiser les volumes vendus

Intervention : 1 journée pour passer en revue l'argumentation adaptée pour convaincre la clientèle professionnelle et les accompagner à vendre plus et mieux



Formation à la vente additionnelle

Objectif : Augmenter le panier moyen de chaque magasin

Intervention : 2 jours pour entraîner les vendeurs à approfondir les besoins clients pour leur proposer des produits additionnels (accessoires, services financiers, ...)

