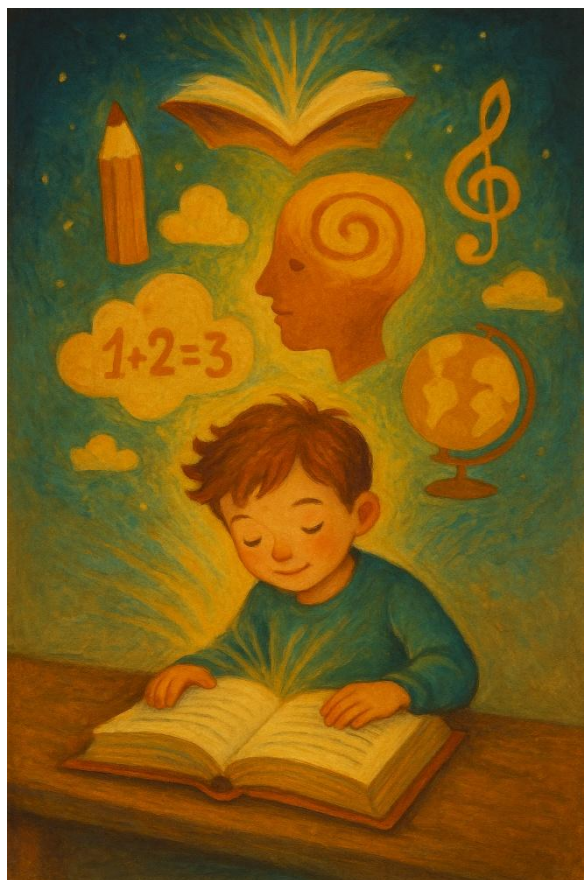


Offre de formation Galances Conseil & Formation



Mise à jour de février 2026

Notre offre de formation

Les organisations évoluent aujourd'hui dans un environnement marqué par l'incertitude, la complexité et l'accélération des transformations technologiques, organisationnelles et humaines. Dans ce contexte, se former ne consiste plus seulement à acquérir des outils ou des méthodes : il s'agit de **renforcer durablement les capacités d'analyse, de décision et d'action**, au plus près des réalités professionnelles.

L'offre de formation de **Galances Conseil & Formation** s'inscrit dans cette exigence. Elle s'appuie sur une approche rigoureuse des pratiques managériales, organisationnelles et stratégiques, et sur une compréhension fine des transformations contemporaines du travail. **Structure à l'origine de La Fresque de l'IA**, Galances dispose d'une expertise reconnue sur les enjeux liés à l'intelligence artificielle, qu'elle aborde non comme une promesse abstraite ou un simple outil, mais comme un **fait organisationnel, managérial et social** à part entière.

Nos formations visent à accompagner dirigeants, managers, responsables opérationnels et fonctions support dans le développement de compétences solides : compréhension des situations complexes, structuration de la décision, pilotage de l'action collective, qualité des relations professionnelles. Elles reposent sur des **cadres d'analyse éprouvés**, des méthodes opérationnelles, et des temps de réflexion collective permettant de prendre du recul sans se détacher du terrain.

Le catalogue est structuré en grands blocs thématiques (management, développement personnel, conduite de projet, analyse stratégique et organisation, ressources humaines, méthodes de vente) afin de proposer une lecture claire et progressive de l'offre. Chaque formation peut être suivie de manière autonome ou intégrée dans un **parcours cohérent de développement des compétences**, construit en fonction des enjeux spécifiques de chaque organisation.

Lorsque cela est pertinent, Galances intègre les apports du numérique et de l'intelligence artificielle comme **outils d'analyse, de structuration et de mise en perspective**, au service de la décision humaine. Cette approche, issue notamment de l'expérience de La Fresque de l'IA, permet d'aborder l'IA avec discernement, esprit critique et sens des responsabilités.

Ce catalogue a vocation à être **un outil de repérage, de projection et de dialogue**. Il invite à explorer l'offre de formation, à identifier les leviers les plus adaptés à vos enjeux, et à construire, le cas échéant, des dispositifs sur mesure, en cohérence avec vos objectifs stratégiques et opérationnels.

Pour toute information complémentaire ou bien pour commander une action de formation issue de ce catalogue, merci de bien vouloir formuler votre demande par mail à l'adresse suivante :

contact@galancesconseil.fr

Organisation du catalogue

Les formations proposées par Galances dans ce catalogue sont organisées par grandes thématiques :

A-Fresque de l'IA	page 4
B- Management (formations codées MAN)	page 4
C- Développement personnel (formations codées DVP)	page 67
D-Conduite de projet (formations codées CDP)	page 80
E- Analyse stratégique et organisation	page 97
F- Ressources Humaines (formations codées GRH)	page 114
G-Commerce et Marketing (formations codées COM)	page 143

Objectifs pédagogiques :**1. Comprendre les principes fondamentaux de l'intelligence artificielle**

Acquérir une compréhension claire des concepts essentiels de l'IA, notamment l'apprentissage automatique, les modèles génératifs et les logiques statistiques qui sous-tendent les systèmes d'intelligence artificielle, afin de dépasser les représentations simplifiées ou fantasmées de ces technologies.

2. Identifier les impacts organisationnels, sociaux et économiques de l'IA

Comprendre comment l'intelligence artificielle transforme les organisations, les métiers, les processus décisionnels et les modèles économiques, afin d'anticiper ses effets sur l'activité professionnelle et les dynamiques collectives de travail.

3. Développer une lecture critique et responsable des usages de l'IA

Apprendre à analyser les opportunités mais aussi les limites de l'IA (biais, dépendance technologique, enjeux de gouvernance des données, impacts environnementaux, questions juridiques et éthiques), afin d'adopter une posture éclairée face à ces technologies.

4. Favoriser une appropriation collective des enjeux de l'IA

Permettre aux participants de partager leurs représentations, leurs interrogations et leurs expériences autour de l'IA afin de construire une compréhension commune et d'initier des réflexions collectives sur les usages pertinents dans leur organisation.

Contenus principaux :**• Comprendre ce qu'est réellement l'intelligence artificielle**

Définition et histoire de l'intelligence artificielle

Différences entre IA symbolique, apprentissage automatique, IA générative, agents IA et World Model

Fonctionnement général des modèles statistiques et des systèmes d'apprentissage

• Fonctionnement des systèmes d'IA

Logiques probabilistes et statistiques des modèles génératifs

Principes de base des modèles de langage et des transformers

- Capacités réelles et limites actuelles de ces systèmes
- **Applications et usages de l'IA dans les organisations**
 - Exemples de cas d'usage dans différents secteurs d'activité
 - Transformation des métiers et évolution des compétences
 - Impact sur la prise de décision et les processus de travail
- **Enjeux humains, éthiques, juridiques et sociétaux de l'IA**
 - Biais algorithmiques et discrimination
 - Propriété intellectuelle et droits d'auteur
 - Protection des données personnelles
 - Responsabilité des organisations face à l'IA
- **Impacts économiques, environnementaux et géopolitiques**
 - Transformation des chaînes de valeur
 - Concentration technologique et souveraineté numérique
 - Empreinte environnementale des infrastructures d'IA
- **Réflexion collective sur les usages pertinents de l'IA**
 - Identification des cas d'usage, de leurs opportunités et des risques pour l'organisation
 - Discussion collective autour des usages actuels et futurs
 - Élaboration de premières pistes d'action ou de vigilance

Public cible :

Cette formation s'adresse aux dirigeants, managers, cadres, responsables de projet et tous collaborateurs souhaitant comprendre les enjeux de l'intelligence artificielle dans leur environnement professionnel. Elle est particulièrement adaptée aux organisations souhaitant sensibiliser leurs équipes aux transformations induites par l'IA, renforcer le sens critique, développer une culture commune autour de ces technologies et engager une réflexion collective sur leurs usages et la manière de les maîtriser

Prérequis :

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.

Durée : ½ jour (atelier de 3h30)

Horaires :

09h00 – 12h30 (atelier en matinée)

14h00 – 17h30 (atelier en après-midi)

Modalités d'évaluation : Questions et échanges collectifs tout au long de l'atelier. Questionnaire d'autoévaluation des connaissances et de la compréhension des enjeux de l'IA

Prix : 2.950 € pour un groupe allant jusqu'à 16 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts). Au-delà de ce nombre de participants, nous consulter.

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalité de réalisation : Présentiel obligatoire

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

LES FORMATIONS AU MANAGEMENT

Le bloc Management regroupe l'ensemble des formations destinées aux managers opérationnels, managers de managers et dirigeants. Ces formations visent à renforcer les compétences managériales fondamentales et avancées, dans un contexte professionnel en constante évolution.

Nos formations managériales intègrent nativement l'intelligence artificielle générative comme un objet de compréhension, mais surtout comme un outil de travail réel pour les managers. L'IA n'y est ni un gadget ni une promesse abstraite : elle devient un révélateur des pratiques managériales, un support de réflexion sur la décision, la communication, la régulation et la responsabilité. Nos dispositifs permettent aux managers d'expérimenter concrètement ce que l'IA change (et ne change pas) dans leur rôle, tout en développant une posture lucide, outillée et durable face aux transformations en cours.

FICHES FORMATION MANAGEMENT

MAN2401	Le métier de Manager opérationnel - niveau 1	p.9
MAN2402	Le métier de Manager opérationnel - niveau 2	p.11
MAN2403	Le métier de Manager de Managers	p. 14
MAN2404	Le métier de Manager de gouvernance	p.16
MAN2405	Manager des experts et des spécialistes	p.18
MAN2406	Réaliser un entretien de management motivant et efficace	p.21
MAN2407	Animer une réunion en Visioconférence	p.23
MAN2408	Mettre en œuvre et faire vivre le système d'informations de son Unité de travail	p.25
MAN2409	Réaliser un entretien de management à distance	p.27
MAN2410	Intégrer l'IA générative dans son management	p.29
MAN2411	Le diagnostic de maturité professionnelle	p.31
MAN2412	La notion de contrat de management et sa mise en œuvre opérationnelle	p.33
MAN2413	L'accompagnement opérationnel des collaborateurs en fonction de leur degré d'autonomie	p.35
MAN2414	Le diagnostic collaboratif d'efficacité de son Unité de travail et les méthodes managériales d'optimisation	p.37
MAN2415	Le management de crise	p.39
MAN2416	Le management de son Comité de Direction	p.41
MAN2417	Le management par l'activité	p.43
MAN2418	Le management par les objectifs	p.45
MAN2419	La conduite managériale d'un ajustement organisationnel	p.47
MAN2420	La prévention et la gestion des situations de tension	p.49
MAN2421	Le management des commerciaux	p.51
MAN2422	Le management de sa carte des partenaires	p.53
MAN2423	Le management des actionnaires et du conseil d'administration	p.55
MAN2424	Le management de l'IA générative au sein de l'Entreprise	p.57
MAN2425	Le management des indicateurs clés et les signaux faibles	p.59
MAN2426	Le management du benchmark de son Entreprise	p.61
MAN2427	La formalisation de l'ambition et la formalisation de son Plan d'Orientation Stratégique	p.63
MAN2428	La gestion proactive des administrateurs et des partenaires sociaux	p.65
MAN2649	Construire son chatbot IA pour augmenter l'expérience client	p.67

Objectifs pédagogiques :**1. Clarifier le rôle et les responsabilités du manager opérationnel dans des environnements de travail augmentés**

Acquérir une compréhension claire du rôle, des missions et des responsabilités du manager opérationnel, dans des contextes où les outils numériques et d'intelligence artificielle accompagnent l'analyse, la préparation et le pilotage de l'activité.

2. Développer des compétences managériales adaptées aux réalités opérationnelles

Renforcer sa capacité à encadrer, mobiliser et accompagner une équipe, à planifier et organiser l'activité, et à superviser le travail quotidien, en intégrant de manière raisonnée des outils d'aide à la réflexion et à la décision, dont l'IA.

3. Structurer sa prise de décision et sa résolution de problèmes

Développer des méthodes pour analyser des situations complexes, arbitrer et décider avec discernement, en combinant expertise métier, échanges collectifs et apports d'outils d'analyse et de simulation fondés sur l'IA.

4. Accompagner les équipes dans des contextes de transformation

Savoir conduire le changement et accompagner les équipes face aux évolutions organisationnelles, technologiques et managériales, notamment celles liées à l'introduction progressive de l'intelligence artificielle dans les pratiques professionnelles.

Contenus principaux :

- **Fondamentaux du management** : Principes de base du management, styles de leadership, et théories de motivation.
- **Gestion d'équipe** : Techniques de constitution, de développement, et de motivation d'une équipe performante.
- **Communication et relations interpersonnelles** : Communication verbale et non verbale, gestion des conflits, et construction de relations professionnelles solides.
- **Gestion opérationnelle** : Planification stratégique, gestion de projet, et techniques de gestion de la qualité.
- **Analyse et résolution de problèmes** : Méthodes d'analyse de problèmes, prise de décision, usage de l'IA et pensée critique.

- **Gestion du changement** : Stratégies pour gérer le changement organisationnel, l'introduction de cas d'usage IA et les résistances au changement.
- **Développement des compétences personnelles** : Gestion du temps, gestion du stress, et développement de la résilience

Public cible :

Cette formation est à destination des managers opérationnels débutants. Elle vise à leur fournir les outils et les compétences nécessaires pour réussir dans leur métier, tout en leur fournissant un cadre pour leur développement personnel et professionnel continu.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.

Durée : 2 jours

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 3.900 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalité de réalisation : Présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :**1. Perfectionnement du management de proximité dans des environnements augmentés par l'IA**

Approfondir son leadership afin de renforcer sa valeur ajoutée auprès des équipes confrontées à l'introduction d'outils d'automatisation, d'analyse et d'assistance par l'IA. Renforcer sa capacité à gérer des opérations complexes et à prendre des décisions adaptées à des contextes mêlant expertise humaine, données et recommandations algorithmiques.

2. Gestion du changement à haut niveau dans un contexte d'IA généralisée

Mettre en œuvre les actions nécessaires pour porter le changement à grande échelle et surmonter les résistances organisationnelles liées à l'évolution des métiers, des pratiques et des rôles managériaux sous l'effet de l'IA. Renforcer sa capacité à communiquer efficacement à tous les niveaux de l'organisation et à incarner des décisions structurantes intégrant ces transformations.

3. Analyse de données et prise de décision outillée par l'IA

Utiliser les données, indicateurs et outils d'aide à la décision fondés sur l'IA pour éclairer et soutenir les décisions stratégiques, tout en développant une capacité critique face aux résultats produits et aux biais potentiels.

4. Gestion des conflits, négociation et accompagnement des transformations des rôles

Approfondir les compétences en résolution de conflits et en négociation dans des contextes où l'IA modifie les équilibres, les responsabilités et les attentes. Renforcer les équipes en développant leurs compétences, en agissant en tant que mentor et en accompagnant les évolutions professionnelles induites par ces transformations.

Contenus principaux :

- **Leadership stratégique et visionnaire à l'ère de l'IA :** Techniques avancées de leadership pour renforcer sa valeur ajoutée auprès des différentes directions de l'entreprise, dans des contextes de transformation technologique et organisationnelle.

- **Gestion opérationnelle complexe et pilotage assisté :** Approches pour gérer des opérations multifacettes et interdépendantes, en intégrant des outils numériques et d'IA dans le pilotage, la priorisation et le suivi de l'activité.
- **Communication influente et présentation appuyée sur l'IA :** Techniques de communication persuasive et de présentation pour des audiences diverses, en mobilisant des analyses issues des données et des outils d'aide à la structuration des messages.
- **Stratégies avancées de gestion du changement lié à l'IA :** Méthodes pour conduire des initiatives de transformation à grande échelle, accompagner l'appropriation des outils d'IA et sécuriser les collectifs de travail.
- **Analyse de données et outils d'IA pour managers :** Utilisation des données et des outils d'IA pour la prise de décision managériale, l'anticipation des risques et l'analyse stratégique.
- **Développement d'équipe, compétences et monitorat :** Stratégies de développement des talents, de mentorat et de transmission dans des équipes dont les compétences et les métiers évoluent sous l'effet de l'IA.
- **Résolution de conflits et négociation avancée en contexte de transformation :** Approches élaborées pour gérer les tensions, arbitrer et négocier efficacement dans des environnements marqués par l'introduction de l'IA.

Public cible :

Cette formation vise à préparer les managers seniors à relever des défis plus complexes et à assumer un rôle plus stratégique dans l'organisation, en leur fournissant des compétences avancées et des stratégies de gestion adaptées à leur niveau d'expérience et de responsabilité.

Prérequis :

Managers de proximité confirmés, disposant d'au moins deux ans d'exercice dans le poste.

Durée : 2 jours

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 3.900 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : Présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :**1. Comprendre le métier de Manager de Managers dans des organisations augmentées par l'IA**

Explorer les responsabilités, les objectifs et les enjeux propres au rôle de Manager de Managers dans des organisations où l'intelligence artificielle transforme les modes de pilotage, de décision et de coordination. Développer une capacité à penser et agir stratégiquement pour guider les équipes managériales vers la performance et la cohérence collective.

2. Gestion de la performance et du développement des managers

Acquérir des outils pour évaluer, motiver et développer les compétences des managers placés sous sa responsabilité, en intégrant l'usage de données, d'indicateurs et d'outils d'aide à l'analyse, notamment fondés sur l'IA. Renforcer sa capacité à communiquer efficacement avec différents niveaux de management et à harmoniser les pratiques.

3. Gérer le changement, l'innovation et les arbitrages managériaux

Apprendre à conduire le changement organisationnel et à structurer l'innovation dans des contextes de transformation technologique, en responsabilisant les managers intermédiaires. Développer ou renforcer ses compétences pour gérer les conflits, arbitrer et prendre des décisions éclairées dans des environnements complexes et évolutifs.

Contenus principaux :

- **Introduction au management des managers :** Rôle, responsabilités et enjeux spécifiques du management des managers, dans des organisations structurées par des outils numériques et d'IA.
- **Leadership stratégique et pilotage :** Théories et pratiques du leadership, construction de la vision, alignement des équipes managériales et prise de décision stratégique dans des environnements incertains.
- **Communication efficace et cohérence managériale :** Techniques de communication, animation de collectifs de managers, gestion des réunions stratégiques et feedback constructif, appuyés sur des analyses partagées.

- **Gestion de la performance des managers** : Méthodes d'évaluation, techniques de motivation et de développement des compétences, accompagnement terrain des managers de proximité, en s'appuyant sur des indicateurs et outils d'aide à la décision.

- **Changement, innovation et transformation des pratiques** : Stratégies de gestion du changement, diffusion d'une culture de l'innovation, pilotage de projets innovants et accompagnement de l'appropriation des nouveaux outils, dont l'IA.

- **Résolution de conflits et prise de décision managériale** : Techniques de résolution de conflits, modèles de prise de décision et gestion des situations sensibles dans des contextes de transformation organisationnelle et technologique.

Public cible :

Cette formation vise à préparer les managers de Managers à mieux comprendre leur raison d'être et les activités spécifiquement liées à leur statut.

Prérequis :

Managers de proximité confirmés en instance d'évolution vers un poste de Managers de Managers ou Managers de Managers déjà en poste.

Durée : 2 jours

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 3.900 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : Présentiel

Objectifs pédagogiques :**1. Comprendre les principes de la gouvernance d'entreprise dans un contexte d'IA**

Acquérir une vision claire de la raison d'être, des activités principales et des périmètres de responsabilité d'un Manager de gouvernance, dans des organisations où l'intelligence artificielle modifie les équilibres décisionnels, les chaînes de responsabilité et les exigences de transparence.

2. Gestion des risques, de la conformité et des responsabilités liées à l'IA

Comprendre comment identifier, qualifier et atténuer les risques stratégiques, opérationnels, juridiques et réputationnels, notamment ceux liés à l'usage de l'IA, tout en assurant la conformité avec les cadres légaux, réglementaires et normatifs applicables.

3. Gestion du changement et des parties prenantes dans un cadre de gouvernance renforcé

Apprendre à conduire le changement organisationnel en respectant les principes de gouvernance, dans des contextes de transformation technologique. Renforcer sa capacité à dialoguer et à rendre compte auprès des parties prenantes clés (conseil d'administration, actionnaires, régulateurs) sur les choix, usages et impacts de l'IA.

Contenus principaux :

- **Fondements de la gouvernance d'entreprise :** Raison d'être, activités et responsabilités des managers de gouvernance, articulation des rôles décisionnels et de contrôle, et panorama des meilleures pratiques, y compris face aux enjeux posés par l'IA.
- **Outils et processus de gouvernance :** Cadres de gouvernance, dispositifs de reporting, audit interne et contrôle de gestion, intégrant la supervision des systèmes numériques et d'IA utilisés par l'organisation.
- **Leadership éthique, intégrité et responsabilité :** Études de cas portant sur l'éthique, la responsabilité et la réputation des organisations confrontées à des décisions appuyées ou automatisées par l'IA ; élaboration et pilotage de politiques éthiques.

- **Risque, conformité et régulation** : Techniques d'identification et de gestion des risques, cadre réglementaire et normatif, conformité légale et financière, incluant les exigences spécifiques liées à l'IA (données, traçabilité, explicabilité, responsabilité).

- **Communication avec les parties prenantes et pilotage du changement** : Stratégies de communication et de reddition de comptes, gestion des attentes des parties prenantes, relations avec les actionnaires, administrateurs, partenaires sociaux et autorités de contrôle, conduite du changement et gestion des résistances dans le respect des objectifs de gouvernance.

Public cible :

Cette formation vise à renforcer les participants au regard des connaissances et compétences nécessaires pour exceller dans le rôle de manager de gouvernance, en mettant l'accent sur la responsabilité, l'éthique et la conformité.

Prérequis : Managers de gouvernance, membres de comité de Direction en poste ou en instance d'évolution vers une structure de Direction générale (Comex, Codir, Directoire)

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : Présentiel – petits groupes limités à 6 participants.

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :**1. Comprendre les spécificités des experts et spécialistes dans des environnements augmentés par l'IA**

Apprendre à identifier les besoins, motivations et défis propres aux experts et spécialistes, dans des contextes où l'intelligence artificielle transforme l'accès au savoir, les frontières de l'expertise et les attentes en matière de performance et de légitimité.

2. Développer un leadership adapté au management d'experts

Renforcer ses compétences en leadership auprès de profils à forte expertise, notamment en matière de communication, de motivation et de délégation, dans des environnements où les outils d'IA modifient les rôles, les contributions et les modes de collaboration.

3. Gérer les conflits et négocier avec des experts à haut niveau de technicité

Acquérir des outils et des techniques pour gérer efficacement les conflits et négocier avec des experts disposant d'un haut niveau de connaissances techniques, dans des situations où les arbitrages s'appuient à la fois sur l'expertise humaine et sur des analyses ou recommandations issues de systèmes d'IA.

4. Favoriser l'innovation et la créativité dans des équipes d'experts

Apprendre à stimuler et encadrer l'innovation et la créativité au sein d'équipes d'experts, en intégrant l'IA comme levier d'exploration, de confrontation des points de vue et d'accélération des processus créatifs. Savoir identifier et développer les talents pour maximiser leur potentiel individuel et collectif.

Contenus principaux :**• Compréhension des profils Experts et Spécialistes :**

Analyse des profils d'experts et de spécialistes, de leur rapport au savoir, à l'autonomie et à la reconnaissance, dans des environnements où l'IA redéfinit certaines formes d'expertise. Études de cas sur la gestion de talents hautement qualifiés confrontés à l'évolution des outils, des pratiques et des référentiels techniques.

- **Leadership et communication :**

Techniques de leadership adaptées au management d'experts, dans des contextes de forte expertise et d'usage croissant d'outils d'IA. Stratégies de communication efficace et de feedback constructif, intégrant l'analyse de situations complexes et la médiation entre expertises humaines et apports technologiques.

- **Gestion des conflits et techniques de négociation :** Scénarios de résolution de conflits impliquant des divergences d'interprétation, d'expertise ou d'usage des outils d'IA. Ateliers pratiques sur les techniques de négociation avec des experts, dans des contextes à forts enjeux techniques et décisionnels.

- **Stimuler l'innovation :** Méthodes pour encourager la pensée créative et l'expérimentation, en s'appuyant sur la complémentarité entre intelligence humaine et intelligence artificielle. Gestion de projets innovants et interdisciplinaires intégrant des outils numériques et d'IA.

- **Développement des talents :** Élaboration de plans de développement individuel pour les experts, tenant compte de l'évolution des compétences et des métiers sous l'effet de l'IA. Gestion de carrière et mentoring des spécialistes, dans une logique de transmission, d'adaptation et de montée en compétence continue.

- **Retour d'expérience et évaluation :** Sessions de feedback et d'évaluation des acquis, appuyées sur l'analyse de situations managériales complexes. Stratégies d'amélioration continue fondées sur le retour d'expérience individuel et collectif.

Public cible :

Cette formation couvre un large éventail de compétences et de connaissances nécessaires pour manager avec efficacité des experts et des spécialistes, en mettant l'accent sur le développement personnel et professionnel du manager ainsi que sur la maximisation des performances de l'équipe.

Prérequis : Managers de spécialistes (juridique, informatique, technique, etc.) en poste.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : Présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :**1. Maîtriser les fondamentaux de l'entretien de management dans des contextes professionnels outillés**

Comprendre et s'approprier la structure, les principes et les techniques clés pour conduire un entretien de management efficace, en s'appuyant sur des outils d'aide à la préparation, à l'analyse et à la structuration des échanges, tout en préservant la qualité de la relation humaine.

2. Développer des compétences en communication interpersonnelle

Renforcer les aptitudes à communiquer clairement, à écouter activement et à exprimer une empathie authentique, notamment dans des situations préparées ou analysées en amont à l'aide d'outils numériques et d'IA, sans déshumaniser l'échange.

3. Motiver et engager les collaborateurs par l'entretien

Apprendre à utiliser l'entretien comme un levier de motivation et d'engagement durable. Savoir fixer des objectifs clairs et réalistes, structurer un suivi efficace et adopter les comportements et postures adaptés pour aborder des situations délicates, telles que les retours négatifs ou les échanges conflictuels, en s'appuyant sur des analyses de situations et des mises en perspective assistées.

Contenus principaux :**• Bases de l'entretien de management**

Types d'entretiens de management (évaluation, suivi, développement, recadrage, etc.). Structure et étapes clés d'un entretien efficace, incluant la préparation, la conduite et le débriefing, appuyés sur des outils d'aide à la réflexion.

• Communication efficace

Techniques de communication verbale et non verbale. Méthodes d'écoute active et de reformulation, avec analyse fine des postures, des intentions et des impacts relationnels.

• Motivation et engagement

Stratégies pour motiver les collaborateurs et donner du sens aux échanges. Création d'un environnement de travail positif et engageant, en intégrant des éléments de préparation et de suivi structurés.

• Gestion des situations difficiles

Techniques de gestion des émotions et du stress, pour le manager comme pour le collaborateur. Approches pour traiter des sujets sensibles ou conflictuels, à partir de scénarios analysés et de retours d'expérience.

- **Fixation d'objectifs et suivi**

Méthodologie pour fixer des objectifs SMART, réalistes et mobilisateurs. Outils de suivi et d'évaluation des performances, intégrant des supports d'analyse et de préparation des entretiens.

- **Mise en pratique et jeux de rôle**

Ateliers pratiques et simulations d'entretiens, permettant de s'entraîner dans des situations proches du réel. Analyse de cas, débriefings structurés et retours d'expérience, favorisant la prise de recul et la progression individuelle.

Public cible :

Cette formation est conçue pour transmettre aux participants les compétences et les outils nécessaires pour mener des entretiens de management. La formation met l'accent sur la transmission d'informations et de directives, mais aussi et surtout sur la motivation et l'engagement des collaborateurs.

Prérequis : Managers de proximité en poste.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : Présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :**1. Maîtriser les outils de visioconférence dans des environnements de travail augmentés**

Apprendre à utiliser efficacement les plateformes de visioconférence (Zoom, Teams, etc.) et leurs fonctionnalités avancées, dans des contextes où des outils numériques et d'IA assistent la préparation, l'animation et le suivi des réunions professionnelles.

2. Optimiser l'engagement et la participation à distance

Développer des stratégies pour maintenir l'attention, favoriser la participation active et réguler les échanges à distance, en s'appuyant sur des dispositifs d'animation, de mesure de participation et de gestion du temps. Améliorer sa capacité à respecter l'agenda et à piloter la réunion de manière fluide et structurée.

3. Renforcer la communication managériale en ligne

Développer des compétences en communication digitale, notamment dans la gestion des interactions, la clarté de l'expression et la prise de parole à distance. Savoir anticiper, identifier et gérer les difficultés techniques ou attentionnelles susceptibles d'affecter la qualité des échanges.

Contenus principaux :**Utilisation des outils de visioconférence**

Présentation des principales plateformes (Zoom, Microsoft Teams, Google Meet, etc.) et de leurs usages managériaux. Fonctionnalités avancées pour une gestion efficace de la réunion (partage d'écran, sondages, tableaux collaboratifs, outils d'aide à la synthèse).

• Techniques d'engagement en ligne

Méthodes pour stimuler la participation, encourager l'interaction et éviter la passivité à distance. Utilisation de supports visuels, multimédias et interactifs, incluant des outils d'assistance à la structuration et au rythme des échanges.

• Gestion du temps et de l'agenda

Techniques de planification, de priorisation et de suivi de l'agenda, avec appui d'outils numériques d'aide au cadrage et au respect des temps.

Bonnes pratiques pour conduire des réunions à distance concises, orientées résultats et décisions.

• Compétences en communication numérique

Clarté de l'expression, posture managériale et qualité de l'élocution en ligne. Gestion des dialogues, des tours de parole et des interactions multiples, y compris dans des contextes de forte densité informationnelle.

- **Gestion des problèmes techniques et des aléas**

Solutions courantes aux problèmes de connexion, audio et vidéo, et capacité à maintenir la dynamique de groupe malgré les interruptions. Préparation, vérification et sécurisation techniques en amont de la réunion.

- **Mise en pratique et études de cas**

Simulations de réunions en visioconférence, dans des situations managériales variées. Analyse de cas réels, débriefings structurés et partage de bonnes pratiques, favorisant la montée en compétence progressive.

Public cible :

Cette formation est destinée à fournir aux participants les compétences et connaissances nécessaires pour animer des réunions en visioconférence de manière efficace, interactive et productive, en s'adaptant aux défis et opportunités spécifiques de l'environnement numérique.

Prérequis : Managers confrontés à des équipes distantes et et/ou aux conséquences du télétravail.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : sans objet

Modalités : distanciel (Teams, Zoom, GoogleMeet)

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :**Objectifs pédagogiques :****1. Comprendre l'importance stratégique des données et des systèmes d'IA**

Saisir la valeur des informations issues de diverses sources (CRM, marketing, contrôle de gestion, outils métiers) ainsi que des systèmes d'intelligence artificielle qui les exploitent, pour éclairer la prise de décision et piloter l'activité de l'unité.

2. Maîtriser les outils de reporting, de pilotage et d'aide à la décision

Apprendre à utiliser et interpréter efficacement les outils de reporting, tableaux de bord et dispositifs d'analyse intégrant des fonctionnalités d'IA (prévisions, détection d'anomalies, recommandations). Améliorer sa capacité à communiquer des informations clés, issues de données enrichies, aux parties prenantes de manière claire et argumentée.

3. Analyse critique et interprétation des données augmentées

Développer ses compétences en analyse de données pour produire des insights pertinents et orienter les stratégies, tout en exerçant un regard critique sur les résultats générés par les outils d'IA. Apprendre à intégrer des données issues de sources multiples pour construire une vision cohérente, fiable et exploitable.

Contenus principaux :**Fondamentaux des systèmes d'information de gestion**

Rôle stratégique des données et des systèmes numériques dans la prise de décision managériale. Vue d'ensemble des sources d'information (CRM, marketing, contrôle de gestion, outils métiers) et des briques d'IA qui enrichissent leur exploitation.

• Utilisation des outils de reporting et de pilotage augmentés

Techniques pour concevoir, lire et interpréter des tableaux de bord intégrant des indicateurs prédictifs ou des analyses automatisées.

Formation aux logiciels de reporting et d'analyse de données, incluant les fonctionnalités d'aide à la décision fondées sur l'IA.

• Analyse des données et compréhension des modèles

Méthodes d'analyse quantitative et qualitative des données, complétées par des outils de traitement automatisé. Identification des tendances, anomalies, signaux faibles et opportunités, avec compréhension des logiques algorithmiques sous-jacentes.

• Communication et mise en perspective des résultats

Présentation efficace des données et des analyses issues d'outils numériques et d'IA. Techniques de storytelling avec les données pour éclairer les décisions et favoriser l'adhésion.

- **Intégration et gouvernance des données**

Stratégies d'harmonisation des données provenant de sources multiples et de systèmes interconnectés. Gestion de la qualité des données, traçabilité, fiabilité des analyses et vigilance face aux biais ou limites des systèmes automatisés.

- **Ateliers pratiques et études de cas**

Exercices sur la création, l'interprétation et la mise en perspective de rapports intégrant des analyses automatisées. Études de cas sur l'utilisation stratégique des données et des outils d'IA dans le pilotage d'une unité de travail.

Public cible :

Cette formation est conçue pour permettre aux Managers de comprendre, d'utiliser et de communiquer efficacement les informations issues de leur système d'informations, en mettant l'accent sur les tableaux de bord, les reportings et l'intégration des données pour une prise de décision éclairée. Les participants sont invités à se munir des tableaux de bord et reporting qu'ils utilisent habituellement dans le management de leurs équipes.

Prérequis : Managers confrontés à des équipes distantes et et/ou aux conséquences du télétravail.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :**1. Adapter les techniques de management aux entretiens à distance dans des environnements numériques augmentés**

Apprendre à transposer les compétences managériales dans un contexte d'entretien à distance, en tenant compte des spécificités de la communication numérique et de l'usage d'outils d'aide à la préparation, à la structuration et à l'analyse des échanges, notamment fondés sur l'IA.

2. Utiliser efficacement les outils de communication à distance

Maîtriser les outils numériques de visioconférence (Zoom, Microsoft Teams, etc.) et leurs fonctionnalités avancées, ainsi que les dispositifs d'assistance (préparation, cadrage, suivi) permettant de conduire des entretiens à distance de manière fluide, professionnelle et sécurisée.

3. Renforcer la communication, l'empathie et la qualité relationnelle à distance

Développer ses compétences en communication empathique et en écoute active adaptées au contexte virtuel, en s'appuyant sur des outils d'analyse et de prise de recul. Savoir identifier et dépasser les difficultés propres aux entretiens à distance : engagement, gestion des silences, lecture partielle des signaux non verbaux.

4. Assurer un suivi et une évaluation efficaces des entretiens à distance

Mettre en place des méthodes de suivi, de traçabilité et d'évaluation adaptées aux entretiens de management à distance, en utilisant des supports structurés et des outils d'aide à l'analyse pour améliorer la qualité et la continuité du management.

Contenus principaux :**• Principes des entretiens de management à distance**

Compréhension des différences entre entretiens en présentiel et à distance. Adaptation des techniques managériales au contexte virtuel, en intégrant des outils numériques et d'IA comme supports à la préparation et à l'analyse des échanges.

• Maîtrise des outils numériques et d'assistance

Formation aux plateformes de communication à distance et à leurs usages managériaux. Bonnes pratiques de préparation, de conduite et de débriefing des entretiens virtuels, avec appui d'outils d'aide à la structuration et au suivi.

• Communication efficace et empathique à distance

Techniques pour renforcer l'écoute active, la qualité de la communication et l'empathie dans un contexte médié par l'écran. Analyse des postures, des

silences et des signaux faibles, avec prise de recul facilitée par des outils d'observation et de feedback.

- **Défis et solutions des entretiens à distance**

Identification des difficultés spécifiques aux entretiens virtuels (distractions, fatigue attentionnelle, perte de repères relationnels).

Stratégies pour maintenir l'engagement, sécuriser le cadre et réguler les échanges à distance.

- **Suivi et évaluation des entretiens**

Méthodes de suivi post-entretien, d'évaluation des objectifs et de formalisation des décisions. Utilisation de feedbacks structurés et d'outils d'aide à l'analyse pour améliorer la qualité des entretiens futurs.

- **Mises en situation et jeux de rôle**

Simulations d'entretiens de management à distance, proches des situations réelles. Analyse, débriefing structuré et retours d'expérience, favorisant la progression individuelle et la consolidation des bonnes pratiques.

Public cible :

Cette formation est conçue pour fournir aux participants les compétences nécessaires pour mener avec succès des entretiens de management à distance, en mettant l'accent sur l'adaptation des techniques de management au contexte virtuel, l'utilisation efficace des outils numériques et la communication empathique et engageante.

Prérequis : Managers confrontés à des équipes distantes et et/ou aux conséquences du télétravail.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre l'Intelligence Artificielle (IA) Générative** : acquérir une compréhension fondamentale de ce qu'est l'IA générative, ses applications actuelles et à venir et ses impacts sur le management.
2. **Identifier les Opportunités d'Intégration de l'IA dans le Management** : apprendre à reconnaître les opportunités où l'IA générative peut améliorer les processus de management et la prise de décision.
3. **Gérer les Changements Induits par l'IA** : Renforcer son accompagnement terrain pour réussir le changement organisationnel et culturel lié à l'intégration de l'IA dans les pratiques managériales.
4. **Éthique et Responsabilité dans l'Utilisation de l'IA** : comprendre les considérations éthiques et les responsabilités liées à l'utilisation de l'IA générative dans le management. Acquérir les compétences de base en IA pour être capable de collaborer efficacement avec des équipes techniques et de comprendre les limites et les capacités de ces technologies.

Contenus principaux :

1. **Fondamentaux de l'IA Générative** :
 - Introduction aux concepts de l'IA générative (apprentissage automatique, réseaux de neurones, etc.).
 - Exemples d'applications de l'IA générative dans différents secteurs.
2. **Intégration de l'IA dans les Processus de Management** :
 - Identification des processus pouvant bénéficier de l'IA (prise de décision, analyse de données, etc.).
 - Exemples pratiques d'amélioration des pratiques managériales avec l'IA.
3. **Gestion du Changement et Adoption de l'IA** :
 - Stratégies pour faciliter l'adoption de l'IA dans les équipes.
 - Gestion des résistances et des craintes liées à l'IA.
4. **Considérations Éthiques et Responsabilités** :
 - Discussion sur l'éthique de l'IA et la responsabilité managériale.
 - Lignes directrices pour une utilisation éthique et responsable de l'IA.
5. **Compétences en IA pour Managers** :
 - Bases de la collaboration avec les équipes techniques.

- Compréhension des limites et des potentiels de l'IA.
- 6. Ateliers Pratiques et Études de Cas :**
 - Mises en situation et jeux de rôle sur l'intégration de l'IA.
 - Études de cas sur des entreprises ayant intégré avec succès l'IA dans leur management.

Public cible :

Cette formation vise à préparer les managers à intégrer et à exploiter les technologies d'IA générative dans leurs pratiques managériales, en mettant l'accent sur la compréhension des fondamentaux de l'IA, la reconnaissance des opportunités d'amélioration, la gestion des changements organisationnels, ainsi que les considérations éthiques et la collaboration avec les équipes techniques

Prérequis : Tous managers ayant à faire face à l'introduction de l'IA générative au sein de son entreprise.

Durée : 2 jours

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 3.900 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre et partager la notion de maturité professionnelle et ses composantes** : acquérir une compréhension approfondie de la maturité professionnelle, notamment en termes de compétence et de motivation des collaborateurs.
2. **Maîtriser la matrice d'autonomie** : apprendre à utiliser et à interpréter la matrice d'autonomie pour évaluer la maturité professionnelle des collaborateurs.
3. **Développer des Stratégies d'Accompagnement Personnalisées** : développer des stratégies pour accompagner les collaborateurs en fonction de leur position dans la matrice d'autonomie. Apprendre à utiliser le diagnostic de maturité professionnelle pour la planification des actions de son équipe et la gestion prévisionnelles des talents.

Contenus principaux :

- **Principes de la Maturité Professionnelle** :
 - Définition et importance de la maturité professionnelle dans le contexte organisationnel.
 - Composantes clés : compétence et motivation.
- **Utilisation de la Matrice d'Autonomie** :
 - Présentation de la matrice d'autonomie et de son fonctionnement.
 - Méthodes d'évaluation de la compétence et de la motivation.
- **Stratégies d'Accompagnement Individuelles** :
 - Identification des besoins spécifiques des collaborateurs selon la matrice.
 - Élaboration de plans de développement individuels.
- **Développement des Compétences et Motivation** :
 - Techniques pour renforcer les compétences et la motivation des collaborateurs.
 - Création d'un environnement propice au développement professionnel.
- **Application en Management Stratégique** :
 - Utilisation du diagnostic pour la prise de décision managériale.
 - Gestion des talents et planification des ressources humaines.
- **Ateliers Pratiques et Études de Cas** :
 - Exercices pratiques sur l'application de la matrice d'autonomie.
 - Analyse de cas réels et discussions de groupe.

Public cible :

Cette formation est conçue pour fournir aux managers les outils et les connaissances nécessaires pour évaluer et améliorer la maturité professionnelle de leurs équipes. Elle met l'accent sur la compréhension et l'utilisation de la matrice d'autonomie, le développement des compétences et de la motivation, ainsi que l'application de ces connaissances dans une perspective de management stratégique.

Prérequis : Tous managers en poste depuis au moins trois mois.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre la notion de contrat de management** : partager le concept et l'importance des contrats de management dans le développement et la gestion des équipes.
2. **Maîtriser les différents types de contrats de management** : apprendre à identifier et à appliquer les quatre types de contrats de management : développement, formation, changement, évolution. Développer ses compétences pour évaluer de manière efficace la motivation, la performance et la compétence des collaborateurs.
3. **Mise en Œuvre Opérationnelle des Contrats de Management** : acquérir les outils et les méthodes pour la mise en œuvre pratique et réussie des contrats de management. Apprendre à mettre en place des techniques de suivi et d'évaluation pour mesurer l'efficacité des contrats de management.

Contenus principaux :

- **Principes des Contrats de Management** :
 - Définition et rôles des contrats de management dans une organisation.
 - Importance de la motivation, de la performance et de la compétence.
- **Les Quatre Types de Contrats de Management** :
 - Caractéristiques et objectifs des contrats de développement, formation, changement, évolution.
 - Cas d'utilisation et exemples pratiques.
- **Évaluation des Collaborateurs** :
 - Techniques pour évaluer la motivation, la performance et la compétence.
 - Utilisation des évaluations pour personnaliser les contrats de management.
- **Mise en Œuvre des Contrats** :
 - Étapes clés pour la mise en place effective des contrats de management.
 - Gestion des attentes et communication avec les collaborateurs.
- **Suivi et Évaluation des Contrats** :
 - Méthodes pour le suivi et l'évaluation des résultats.
 - Ajustement des contrats en fonction des retours et des évolutions.
- **Ateliers et Études de Cas** :

- Exercices pratiques sur l'élaboration et la mise en œuvre des contrats.
- Études de cas sur l'utilisation réussie des contrats de management dans divers contextes.

Public cible :

Cette formation vise à équiper les participants avec les compétences et les connaissances nécessaires pour comprendre, élaborer et mettre en œuvre efficacement des contrats de management, en se concentrant sur les besoins individuels des collaborateurs en termes de motivation, de performance et de compétence, et en appliquant les contrats adaptés à chaque situation.

Prérequis : Tous managers en poste depuis au moins trois mois.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Approfondir la compréhension du degré d'autonomie des collaborateurs** : Renforcer la capacité à évaluer l'autonomie des collaborateurs en lien avec leur motivation, performance et compétence.
2. **Développer des Stratégies d'Accompagnement Personnalisées** : Apprendre à concevoir des techniques d'accompagnement adaptées au degré d'autonomie de chaque collaborateur.
3. **Gérer Dynamiquement l'Évolution de l'Autonomie** : renforcer ses compétences pour gérer l'évolution de l'autonomie des collaborateurs au fil du temps et des circonstances. Utiliser les concepts des contrats de management pour soutenir et développer l'autonomie des collaborateurs. Savoir évaluer l'efficacité des stratégies d'accompagnement en termes de développement de l'autonomie.

Contenus principaux :

- **Évaluation Avancée de l'Autonomie** :
 - Approfondissement des méthodes d'évaluation de l'autonomie.
 - Analyse des facteurs influençant l'autonomie des collaborateurs.
- **Stratégies d'Accompagnement Personnalisées** :
 - Élaboration de plans d'accompagnement basés sur le degré d'autonomie.
 - Adaptation des stratégies en fonction de l'évolution des besoins et compétences.
- **Gestion de l'Évolution de l'Autonomie** :
 - Techniques pour soutenir l'évolution et le développement de l'autonomie.
 - Gestion des transitions et des changements dans le niveau d'autonomie.
- **Application des Contrats de Management** :
 - Intégration des principes des contrats de management dans l'accompagnement.
 - Utilisation des contrats pour promouvoir l'autonomie.
- **Mesure et Évaluation de l'Impact** :
 - Outils pour mesurer l'impact des stratégies d'accompagnement sur l'autonomie.
 - Techniques d'évaluation et de feedback continu.

- **Ateliers Pratiques et Retours d'Expérience :**

- Mises en situation et jeux de rôle pour appliquer les stratégies d'accompagnement.
- Discussions de groupe sur des cas réels et partage d'expériences.

Public cible :

Cette formation avancée est conçue pour les participants ayant déjà une compréhension de base des contrats de management. Elle vise à approfondir leurs compétences en matière d'évaluation et d'accompagnement de l'autonomie des collaborateurs, en intégrant les concepts des contrats de management pour un soutien personnalisé et efficace.

Prérequis : Les participants doivent avoir déjà suivi le module de formation intitulé : "La notion de contrat de management et sa mise en œuvre opérationnelle » (code MAN2412)

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

MAN2314	Le diagnostic collaboratif d'efficience de son Unité de travail et les méthodes managériales d'optimisation
---------	--

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre le Diagnostic d'Efficience de l'Unité de Travail :**
Acquérir une compréhension approfondie des principes du diagnostic d'efficience, y compris l'analyse du temps passé et des compétences.
2. **Maîtriser les Outils de Diagnostic :** Apprendre à utiliser et interpréter les matrices de répartition du temps et des compétences pour évaluer l'efficience.
3. **Développer des Stratégies d'Optimisation :** Concevoir des méthodes managériales pour optimiser l'efficience basées sur les résultats du diagnostic.
4. **Impliquer les Collaborateurs dans le Processus de Diagnostic :** Encourager la participation active et collaborative des collaborateurs dans le processus de diagnostic et d'optimisation.
5. **Mettre en Œuvre des Actions d'Amélioration :** Planifier et exécuter des actions concrètes pour améliorer l'efficience de l'unité de travail.

Contenus principaux :

- **Principes du Diagnostic d'Efficience :**
 - Fondements du diagnostic d'efficience au sein d'une unité de travail.
 - Importance de l'analyse des activités, du temps et des compétences.
- **Utilisation des Matrices de Diagnostic :**
 - Formation sur l'utilisation des matrices de répartition des activités et des compétences.
 - Interprétation des données pour identifier les points d'optimisation.
- **Stratégies d'Optimisation Managériale :**
 - Méthodes pour améliorer l'efficience à travers la gestion du temps passé à chaque activité et le développement des compétences.
 - Approches adaptatives selon les spécificités de l'unité de travail.
- **Collaboration et Participation des Collaborateurs :**
 - Techniques pour impliquer efficacement les collaborateurs dans le diagnostic.

- Création d'une culture de feedback constructif et de participation.
- **Planification et Mise en Œuvre des Améliorations :**
 - Élaboration de plans d'action basés sur les résultats du diagnostic.
 - Suivi et évaluation de l'efficacité des actions mises en place.
- **Ateliers Pratiques et Études de Cas :**
 - Exercices interactifs sur l'application des matrices de diagnostic.
 - Analyse de cas réels d'optimisation de l'efficacité dans différentes organisations.

Public cible :

Cette formation vise à fournir aux managers les outils et compétences nécessaires pour réaliser un diagnostic collaboratif d'efficacité de leur unité de travail, en mettant l'accent sur l'analyse du temps passé et des compétences des collaborateurs, et à utiliser ces informations pour développer et mettre en œuvre des stratégies d'optimisation efficaces.

Prérequis : Tout manager de proximité disposant d'une équipe au moins égale à 4 collaborateurs directement rattachés.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : sans objet

Modalités : distanciel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre les Principes du Management de Crise** : Acquérir une compréhension fondamentale des dynamiques et des enjeux du management de crise.
2. **Développer des Compétences en Préparation et Réponse à la Crise** : Apprendre à planifier et à mettre en œuvre des stratégies efficaces de préparation et de réponse aux crises.
3. **Gestion de la Communication en Situation de Crise** : Maîtriser les techniques de communication efficace, tant en interne qu'en externe, pendant une crise.
4. **Leadership et Prise de Décision en Situation de Crise** : Renforcer les compétences en leadership et en prise de décision rapide et efficace dans des contextes de haute pression.
5. **Analyse et Apprentissage Post-Crise** : Comprendre comment analyser les crises passées pour en tirer des leçons et améliorer les stratégies futures.

Contenus principaux :

- **Fondamentaux du Management de Crise** :
 - Définition et types de crises (naturelles, technologiques, humaines).
 - Compréhension des phases d'une crise et de la dynamique de gestion.
- **Préparation et Planification de la Crise** :
 - Élaboration de plans de gestion de crise et de continuité des activités.
 - Formation aux outils et techniques de préparation à la crise.
- **Communication Efficace en Crise** :
 - Stratégies de communication interne et externe.
 - Gestion des informations et des rumeurs, et maintien de la transparence.
- **Leadership en Situation de Crise** :
 - Techniques de leadership adaptées aux situations d'urgence.
 - Prise de décision sous pression et gestion de l'incertitude.
- **Évaluation et Retour d'Expérience Post-Crise** :
 - Méthodes pour analyser les réponses à la crise et en tirer des enseignements.
 - Développement de plans d'amélioration basés sur le retour d'expérience.
- **Simulations et Études de Cas** :

- Exercices de simulation de crises pour appliquer les concepts appris.
- Analyse d'études de cas réelles de gestion de crise.

Public cible :

Cette formation est conçue pour doter les participants des compétences et des connaissances nécessaires pour gérer efficacement les situations de crise, en mettant l'accent sur la préparation, la réponse, la communication, le leadership et l'analyse post-crise pour une amélioration continue des pratiques de management de crise.

Prérequis : Tout personne exposée, au sein de l'entreprise, à une possible gestion de crise. Plus particulièrement, les personnes en charge de la communication interne et externe ainsi que les responsables disposant d'un pouvoir de décision au sein de l'Entreprise.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre le Rôle et la Dynamique d'un Comité de Direction :** Acquérir une vision claire des fonctions, des responsabilités et des interactions au sein d'un comité de direction.
2. **Développer des Stratégies de Leadership Efficaces :** Apprendre à diriger un comité de direction en cultivant des compétences de leadership adaptées à un contexte de haute direction.
3. **Faciliter la Prise de Décision Collective :** Maîtriser les techniques pour faciliter la prise de décision efficace et collaborative au sein du comité.
4. **Gérer les Conflits et Favoriser la Cohésion :** Développer des compétences pour gérer les divergences d'opinion et renforcer la cohésion et l'alignement stratégique au sein du comité.
5. **Planification Stratégique et Suivi des Performances :** Apprendre à planifier stratégiquement et à évaluer les performances du comité de direction et de l'organisation.

Contenus principaux :

- **Fondamentaux du Comité de Direction :**
 - Structure et fonctionnement d'un comité de direction.
 - Rôles et responsabilités des membres du comité.
- **Leadership et Gestion d'Équipe de Haut Niveau :**
 - Techniques de leadership adaptées à la direction exécutive.
 - Développement d'une vision partagée et d'objectifs communs.
- **Facilitation de la Prise de Décision :**
 - Méthodes pour stimuler la réflexion stratégique et la prise de décision collective.
 - Outils pour l'analyse de données et la résolution de problèmes.
- **Gestion des Conflits et Cohésion d'Équipe :**
 - Stratégies pour gérer les conflits et les divergences au sein du comité.
 - Techniques pour renforcer la cohésion et l'engagement.
- **Planification Stratégique et Évaluation des Performances :**
 - Processus de planification stratégique et de suivi des objectifs.
 - Techniques d'évaluation des performances du comité et de l'entreprise.
- **Ateliers Pratiques et Études de Cas :**
 - Jeux de rôle et simulations de situations de comité de direction.
 - Analyse d'études de cas de comités de direction efficaces.

Public cible :

Cette formation est destinée à outiller les participants avec les connaissances et les compétences nécessaires pour gérer et diriger efficacement un comité de direction. Elle se concentre sur le développement du leadership stratégique, la facilitation de la prise de décision collaborative, la gestion des conflits, et la planification stratégique pour le succès de l'organisation.

Prérequis : Dirigeants d'Entreprise, Managers stratégiques, Présidents de Directoire, Responsables d'Usine, Directeurs Généraux.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre les Fondamentaux du Management par l'Activité :**
Acquérir une compréhension claire des principes et des avantages du management axé sur l'activité, y compris l'accent sur la productivité et l'efficacité.
2. **Développer des Compétences en Analyse d'Activité :** Apprendre à analyser les différentes activités au sein d'une organisation pour identifier les domaines d'amélioration.
3. **Optimiser les Processus et les Ressources :** Maîtriser les techniques pour optimiser les processus opérationnels et l'utilisation des ressources en se basant sur l'analyse des activités.
4. **Favoriser l'Engagement et la Responsabilisation des Collaborateurs :** Développer des stratégies pour impliquer les collaborateurs dans la gestion de leurs activités et responsabilités.
5. **Mesure et Évaluation des Performances :** Apprendre à mettre en place des systèmes de suivi et d'évaluation des performances basés sur les activités.

Contenus principaux :

- **Principes du Management par l'Activité :**
 - Introduction au concept de management par l'activité.
 - Avantages de cette approche pour l'efficacité organisationnelle.
- **Analyse et Évaluation des Activités :**
 - Techniques d'analyse des activités au sein de l'organisation.
 - Identification des goulots d'étranglement et des inefficacités.
- **Optimisation des Processus :**
 - Méthodes pour améliorer les processus basés sur l'analyse d'activité.
 - Utilisation des ressources de manière plus efficace et productive.
- **Engagement et Responsabilisation :**
 - Stratégies pour motiver et responsabiliser les collaborateurs dans la gestion de leurs activités.
 - Création d'une culture de travail axée sur les résultats.
- **Suivi et Évaluation des Performances :**
 - Mise en place de systèmes de mesure de la performance liés aux activités.
 - Techniques d'évaluation continue pour le développement organisationnel.

- **Ateliers Pratiques et Études de Cas :**
 - Exercices pratiques sur l'application du management par l'activité.
 - Analyse d'études de cas d'organisations ayant réussi dans cette approche.

Public cible :

Cette formation est conçue pour fournir aux participants les outils et compétences nécessaires pour mettre en œuvre un management efficace basé sur l'activité. Elle met l'accent sur l'analyse des processus, l'optimisation des opérations, l'engagement des collaborateurs et la mesure des performances, le tout dans le but d'améliorer la productivité et l'efficacité globale de l'organisation.

Prérequis : Tous Managers opérationnels confrontés à une baisse de l'activité de son équipe.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre les Principes du Management par les Objectifs (MPO) :** Acquérir une compréhension approfondie du MPO, de son histoire, de ses principes fondamentaux, et de son application dans le contexte contemporain.
2. **Définir des Objectifs Efficaces et Réalisables :** Apprendre à fixer des objectifs clairs, mesurables, atteignables, pertinents et temporellement définis (SMART).
3. **Aligner les Objectifs Individuels avec les Objectifs Organisationnels :** Maîtriser les techniques pour aligner les objectifs des collaborateurs avec les stratégies et les objectifs globaux de l'organisation.
4. **Motiver et Engager les Collaborateurs via les Objectifs :** Développer des stratégies pour utiliser les objectifs comme outils de motivation et d'engagement pour les collaborateurs.
5. **Évaluation et Feedback sur la Performance :** Apprendre à mettre en place des systèmes de suivi, d'évaluation et de feedback constructif liés aux objectifs fixés.

Contenus principaux :

- **Fondamentaux du Management par les Objectifs :**
 - Origines et évolution du MPO.
 - Principes clés et avantages du MPO.
- **Fixation d'Objectifs SMART :**
 - Techniques pour définir des objectifs SMART.
 - Ateliers pratiques sur la formulation d'objectifs.
- **Alignement des Objectifs :**
 - Méthodes pour aligner les objectifs individuels avec les buts de l'organisation.
 - Gestion de l'alignement stratégique et opérationnel.
- **Motivation et Engagement :**
 - Stratégies pour motiver les employés à travers des objectifs clairs et des défis stimulants.
 - Création d'une culture organisationnelle axée sur les objectifs.
- **Suivi et Évaluation des Performances :**
 - Méthodes pour le suivi des progrès vers les objectifs.
 - Techniques d'évaluation de la performance et de feedback constructif.
- **Études de Cas et Mises en Situation :**

- Analyse d'études de cas sur l'application réussie du MPO dans diverses organisations.
- Simulations et jeux de rôle pour pratiquer la mise en place du MPO.

Public cible :

Cette formation vise à doter les participants des compétences nécessaires pour mettre en œuvre efficacement le management par les objectifs au sein de leur organisation. Elle met l'accent sur la fixation d'objectifs SMART, l'alignement des objectifs individuels et organisationnels, la motivation des collaborateurs, ainsi que sur les méthodes d'évaluation et de feedback pour assurer une amélioration continue des performances.

Prérequis : Tous Managers opérationnels (formation généraliste)

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

MAN2319	La conduite managériale d'un ajustement organisationnel
---------	---

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre les Enjeux de l'Ajustement Organisationnel** : Saisir les raisons, les défis et les opportunités liés à la conduite d'un ajustement organisationnel.
2. **Planifier et Mettre en Œuvre l'Ajustement** : Acquérir des compétences pour planifier stratégiquement et mettre en œuvre efficacement les ajustements organisationnels.
3. **Gérer la Communication et le Changement** : Maîtriser les techniques de communication efficace et de gestion du changement auprès des équipes et des parties prenantes.
4. **Favoriser l'Adaptation et l'Engagement des Collaborateurs** : Développer des stratégies pour faciliter l'adaptation des employés à la nouvelle structure organisationnelle et pour maintenir leur engagement.
5. **Évaluation et Suivi de l'Ajustement** : Apprendre à évaluer l'impact de l'ajustement organisationnel et à mettre en place des mécanismes de suivi pour assurer la continuité et l'amélioration.

Contenus principaux :

- **Enjeux de l'Ajustement Organisationnel** :
 - Contexte et justification des ajustements organisationnels.
 - Analyse des impacts potentiels sur l'entreprise et les collaborateurs.
- **Planification de l'Ajustement** :
 - Élaboration de plans d'ajustement stratégiques.
 - Identification des ressources nécessaires et des étapes clés.
- **Gestion de la Communication et du Changement** :
 - Stratégies de communication transparente et inclusive.
 - Techniques de gestion du changement et de résolution des résistances.
- **Adaptation et Engagement des Collaborateurs** :
 - Méthodes pour soutenir les employés pendant la transition.
 - Création d'une culture organisationnelle propice à l'adaptation.
- **Évaluation et Suivi Post-Ajustement** :
 - Outils pour mesurer l'efficacité de l'ajustement.
 - Stratégies pour un suivi continu et l'amélioration des processus.
- **Ateliers Pratiques et Études de Cas** :

- Simulations et jeux de rôle sur la conduite d'un ajustement organisationnel.
- Analyse d'études de cas d'ajustements organisationnels réussis.

Public cible :

Cette formation vise à fournir aux managers les outils et les connaissances nécessaires pour diriger avec succès un ajustement organisationnel. Elle se concentre sur la planification stratégique, la gestion efficace de la communication et du changement, l'adaptation et l'engagement des collaborateurs, ainsi que sur l'évaluation et le suivi de l'ajustement pour garantir sa réussite et sa pérennité.

Prérequis : Tous Managers opérationnels (formation généraliste)

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre les Dynamiques des Situations de Tension** : Acquérir une compréhension des causes et mécanismes des tensions au sein des organisations.
2. **Utilisation de la Matrice Pouvoir/Confiance** : Appliquer la matrice pouvoir/confiance pour évaluer et prévenir les tensions.
3. **Développer la Confiance en Soi et les Compétences Relationnelles** : Renforcer la confiance en soi et les compétences relationnelles pour désamorcer efficacement les conflits.
4. **Gestion Efficace des Conflits** : Maîtriser les techniques de gestion et de résolution constructive des tensions et conflits.
5. **Communication Stratégique et Écoute Active** : Utiliser des techniques de communication et d'écoute active pour gérer les situations de tension.
6. **Renforcement de la Cohésion d'Équipe et Résilience** : Consolider la cohésion d'équipe et la résilience organisationnelle.

Contenus principaux :

- **Fondamentaux des Situations de Tension** :
 - Exploration des causes et types de tensions. Les zones de sensibilités.
 - Reconnaissance des signaux précurseurs de conflits.
- **La Matrice Pouvoir/Confiance** :
 - Application de la matrice pour prévenir les tensions.
 - Évaluation des relations à travers la matrice.
- **Confiance en Soi et Compétences Relationnelles** :
 - Techniques pour développer la confiance en soi.
 - Amélioration des compétences relationnelles pour désamorcer les conflits.
- **Gestion des Conflits** :
 - Méthodes de résolution de conflits.
 - Gestion des émotions et stress en situation de tension.
- **Communication et Écoute Active** :
 - Techniques de communication pour désamorcer les tensions.
 - Pratique de l'écoute active dans la gestion des conflits.
- **Cohésion d'Équipe et Résilience** :
 - Activités pour renforcer la cohésion d'équipe.
 - Stratégies pour développer la résilience organisationnelle.
- **Ateliers et Études de Cas** :

- Exercices sur l'utilisation de la matrice pouvoir/confiance et le développement des compétences relationnelles.
- Simulations de gestion de situations de tension.

Public cible :

Cette formation enrichie permettra aux participants de mieux comprendre les tensions organisationnelles et de développer des compétences essentielles telles que la confiance en soi et les compétences relationnelles nécessaires pour désamorcer et gérer efficacement les conflits.

Prérequis : Tous Managers opérationnels (formation généraliste)

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre les Différents Modes de Fonctionnement des Commerciaux** : Appréhender les divers profils de commerciaux en utilisant la matrice « motivation/interaction »
2. **Élaborer des Stratégies de Vente Efficaces** : Développer des stratégies de vente adaptées aux différents profils de commerciaux.
3. **Renforcer les Compétences de Vente et de Négociation** : Améliorer les compétences spécifiques de vente et de négociation adaptées à chaque type de commercial.
4. **Gestion de la Performance et Techniques de Motivation** : Utiliser des méthodes de gestion de la performance et de motivation tenant compte des différents styles de commerciaux.
5. **Optimisation des Outils et Technologies de Vente** : Intégrer efficacement les outils et technologies de vente pour soutenir les divers modes de fonctionnement des commerciaux.

Contenus principaux :

- **Typologies des Commerciaux** :
 - Utilisation de la matrice « motivation/interaction »
 - Compréhension des forces et des défis de chaque profil.
- **Stratégies de Vente Personnalisées** :
 - Adaptation des approches de vente selon le profil du commercial.
 - Techniques de segmentation, ciblage et positionnement personnalisés.
- **Compétences de Vente et Négociation par Profil** :
 - Coaching ciblé sur les techniques de vente et de négociation.
 - Ateliers pratiques adaptés à chaque type de commercial.
- **Gestion de la Performance et Motivation** :
 - Évaluation de la performance en tenant compte du style de chaque commercial.
 - Stratégies de motivation et de récompense personnalisées.
- **Utilisation des Outils de Vente** :
 - Formation sur les CRM et autres outils de vente.
 - Alignement des outils avec les préférences et les besoins des différents profils.
- **Ateliers et Études de Cas** :
 - Exercices pratiques sur l'application des stratégies de vente.
 - Analyse d'études de cas sur le management efficace des divers profils de commerciaux.

Public cible :

Cette formation enrichie offre une compréhension plus nuancée des commerciaux à travers la matrice « motivation/interaction ». Elle vise à doter les managers des compétences nécessaires pour gérer une équipe de vente diverse, en adaptant les stratégies de vente, la formation, la gestion de la performance et les outils de vente aux différents profils de commerciaux.

Prérequis : Tous Managers en charge d'une équipe commerciale

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre la Carte des Partenaires** : Décrypter l'utilité et la structure de la carte des partenaires dans la gestion des relations complexes avec les clients.
2. **Analyser l'Écosystème de Partenariats** : Apprendre à évaluer les relations actuelles dans l'écosystème de partenariat, en identifiant les alliés, les neutres et les opposants.
3. **Développer des Stratégies de Gestion des Partenaires** : Acquérir des compétences pour gérer efficacement les différentes catégories de partenaires.
4. **Mise en Place d'une Matrice d'Alliance Efficace** : Créer et maintenir une matrice dynamique qui reflète les alliances, la neutralité et les oppositions.
5. **Gestion des Conflits et Négociations** : Apprendre à résoudre les conflits et à mener des négociations efficaces avec les partenaires.

Contenus principaux :

- **Introduction à la Carte des Partenaires** : Fondements, importance et utilisation dans un contexte d'affaires complexe.
- **Analyse de l'Écosystème des Partenaires** : Techniques pour évaluer les relations et identifier les potentiels de chaque partenaire.
- **Stratégies de Gestion des Relations** : Approches pour renforcer les alliances, gérer la neutralité et atténuer les oppositions.
- **Création et Maintenance de la Matrice d'Alliance** : Méthodes pour développer et mettre à jour la matrice en fonction des évolutions du marché et des relations.
- **Compétences en Communication et Négociation** : Outils et techniques pour améliorer la communication et la négociation avec les différents types de partenaires.
- **Études de Cas et Mises en Situation** : Exemples pratiques et simulations pour appliquer les concepts appris.

Public cible :

Cette formation permet aux participants de non seulement comprendre le concept et l'importance de la gestion de la carte des partenaires, mais aussi de développer des compétences pratiques pour l'appliquer efficacement dans leur environnement professionnel.

Prérequis : Tous Managers en charge d'une équipe commerciale

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : sans objet

Modalités : distanciel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre les Rôles et Responsabilités** : Clarifier les fonctions et les attentes des actionnaires et du conseil d'administration dans la gouvernance d'entreprise.
2. **Améliorer la Communication avec les Actionnaires et le Conseil** : Acquérir des techniques de communication efficaces pour maintenir une relation transparente et constructive.
3. **Stratégies de Gestion des Conflits** : Apprendre à gérer les désaccords et les tensions entre les actionnaires, et entre le conseil d'administration et la direction.
4. **Développer des Compétences en Leadership** : Renforcer les compétences en leadership pour diriger efficacement le conseil et engager les actionnaires.
5. **Conformité Réglementaire et Éthique** : Comprendre les aspects légaux et éthiques liés à la gestion des actionnaires et du conseil d'administration.

Contenus principaux :

- **Rôles des Actionnaires et du Conseil d'Administration** : Exploration des responsabilités légales, éthiques et commerciales.
- **Communication Efficace** : Techniques pour informer et engager les actionnaires et membres du conseil, y compris la gestion des informations sensibles.
- **Résolution de Conflits et Négociation** : Stratégies pour anticiper, prévenir et gérer les conflits, en mettant l'accent sur la négociation et la médiation.
- **Leadership et Influence** : Développement des compétences de leadership pour influencer et guider les décisions du conseil et des actionnaires.
- **Cadre Réglementaire et Éthique** : Connaissance approfondie des lois, réglementations et normes éthiques qui régissent les relations avec les actionnaires et le conseil d'administration.
- **Études de Cas et Exercices Pratiques** : Analyse de cas réels et simulations pour appliquer les techniques apprises dans des situations concrètes.

Public cible :

Cette formation vise à doter les participants des compétences et connaissances nécessaires pour naviguer efficacement dans les complexités

de la gestion des actionnaires et du conseil d'administration, tout en assurant une gouvernance d'entreprise solide et responsable.

Prérequis : Dirigeants et mandataires sociaux. Plus largement, toute personne en relation avec les actionnaires ou les membres du conseil d'administration d'une Entreprise.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

MAN2324	Le management de l'IA générative au sein de l'Entreprise
---------	---

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre l'IA Générative** : Saisir les fondamentaux de l'intelligence artificielle générative, ses capacités et ses limites.
2. **Intégration de l'IA Générative dans les Stratégies d'Entreprise** : Apprendre comment intégrer l'IA générative dans les différentes stratégies d'affaires pour améliorer l'efficacité et l'innovation.
3. **Gestion Éthique et Responsable de l'IA** : Comprendre les implications éthiques et les bonnes pratiques pour une utilisation responsable de l'IA générative.
4. **Développement de Projets d'IA Générative** : Acquérir les compétences nécessaires pour concevoir, gérer et superviser des projets d'IA générative.
5. **Mesure de l'Impact et de la Performance** : Apprendre à évaluer l'efficacité des solutions d'IA générative et à mesurer leur impact sur les performances de l'entreprise.

Contenus principaux :

- **Principes de l'IA Générative** : Introduction aux technologies d'IA générative, y compris les réseaux de neurones, l'apprentissage automatique et les algorithmes génératifs.
- **Application de l'IA dans les Affaires** : Exemples pratiques d'utilisation de l'IA générative dans divers domaines tels que le marketing, la production, les méthodes de vente, la gestion, la R&D, etc.
- **Éthique et Gouvernance de l'IA** : Cadre éthique et directives pour une utilisation responsable de l'IA, y compris la confidentialité des données et la transparence.
- **Gestion de Projets d'IA** : Méthodologies pour la planification, la mise en œuvre et la gestion de projets d'IA générative.
- **Techniques d'Analyse et de Mesure** : Outils pour évaluer l'impact de l'IA générative sur les processus et les résultats d'entreprise.
- **Ateliers et Études de Cas** : Sessions interactives pour appliquer les concepts appris à des situations réelles et développer des plans d'action pour l'intégration de l'IA générative.

Public cible :

Cette formation vise à fournir une compréhension approfondie de l'IA générative et de son potentiel dans le contexte des affaires, tout en soulignant l'importance de la gestion éthique et efficace de ces technologies au sein de l'entreprise.

Prérequis : Dirigeants et managers. Plus largement, toute personne confrontée à l'introduction de l'IA générative au sein de son entreprise.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

MAN2325	Le management des indicateurs clés et des signaux faibles
---------	---

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre les Indicateurs Clés de Performance (KPIs) :** Saisir l'importance des KPIs et leur rôle dans la mesure des performances de l'entreprise.
2. **Identification et Analyse des Signaux Faibles :** Apprendre à détecter et interpréter les signaux faibles qui peuvent indiquer des opportunités ou des menaces émergentes.
3. **Intégration des KPIs et des Signaux Faibles dans la Prise de Décision :** Utiliser efficacement ces outils pour éclairer les décisions stratégiques.
4. **Développement d'un Tableau de Bord de Gestion :** Créer des tableaux de bord qui combinent KPIs et signaux faibles pour un suivi efficace.
5. **Gestion du Changement et Réactivité Organisationnelle :** Développer des stratégies pour adapter l'organisation aux insights fournis par les KPIs et les signaux faibles.

Contenus principaux :

- **Principes des KPIs :** Définition, sélection et utilisation des KPIs pertinents en fonction des objectifs stratégiques de l'entreprise.
- **Détection des Signaux Faibles :** Techniques pour identifier et analyser les signaux faibles dans l'environnement externe et interne de l'entreprise.
- **Analyse et Interprétation des Données :** Méthodes pour analyser les données des KPIs et les signaux faibles et les traduire en insights actionnables.
- **Création de Tableaux de Bord :** Conception de tableaux de bord intégratifs pour le suivi et l'analyse des KPIs et des signaux faibles.
- **Stratégies de Réponse et d'Adaptation :** Développement de plans d'action et de stratégies de gestion du changement basés sur l'analyse des indicateurs et signaux.
- **Études de Cas et Ateliers Pratiques :** Analyse de cas réels et exercices pratiques pour appliquer les concepts appris à des scénarios d'entreprise.

Public cible :

Cette formation vise à doter les participants des compétences nécessaires pour identifier, analyser et gérer efficacement les indicateurs clés de performance

et les signaux faibles, des outils cruciaux pour la prise de décision stratégique et la réactivité organisationnelle.

Prérequis : Dirigeants et managers. Plus largement, toute personne confrontée à l'introduction de l'IA générative au sein de son entreprise.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre les Fondamentaux du Benchmarking** : Acquérir une compréhension claire de ce qu'est le benchmarking et pourquoi il est essentiel pour les entreprises.
2. **Techniques de Collecte et d'Analyse de Données** : Apprendre à collecter efficacement les données de benchmarking et à les analyser pour obtenir des insights pertinents.
3. **Comparaison avec les Meilleures Pratiques de l'Industrie** : Savoir comment comparer les performances de son entreprise avec les leaders du secteur.
4. **Développement de Stratégies Basées sur le Benchmarking** : Utiliser les données de benchmarking pour élaborer des stratégies visant à améliorer les performances de l'entreprise.
5. **Mise en Œuvre du Changement et Suivi des Résultats** : Apprendre à mettre en place des changements basés sur les résultats du benchmarking et à suivre l'évolution des performances.

Contenus principaux :

1. **Principes de Base du Benchmarking** : Définition, types de benchmarking (interne, compétitif, fonctionnel, etc.), et son importance stratégique.
2. **Méthodologies de Collecte de Données** : Approches pour collecter des données de benchmarking, y compris les études de marché, les sondages, et l'analyse concurrentielle.
3. **Analyse et Interprétation des Données** : Techniques pour analyser les données recueillies et les transformer en informations exploitables.
4. **Comparaisons avec les Leaders du Secteur** : Méthodes pour évaluer les performances de l'entreprise par rapport aux standards de l'industrie et aux meilleures pratiques.
5. **Stratégie et Planification Basées sur le Benchmarking** : Développement de plans d'action et de stratégies d'amélioration basés sur les résultats du benchmarking.
6. **Gestion du Changement et Mesure des Performances** : Stratégies pour implémenter les changements nécessaires et techniques pour mesurer l'efficacité des initiatives prises.
7. **Études de Cas et Exercices Pratiques** : Analyse de cas réels et activités pratiques pour appliquer les concepts de benchmarking dans un contexte d'entreprise.

Public cible :

Cette formation vise à fournir aux participants les compétences et connaissances nécessaires pour mener des activités de benchmarking efficaces, essentielles pour maintenir la compétitivité et l'excellence opérationnelle de leur entreprise

Prérequis : Dirigeants, managers commerciaux, responsables marketing.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : sans objet

Modalités : distanciel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

MAN2327	La formalisation de l'ambition et la formalisation de son Plan d'Orientation Stratégique
---------	--

Objectifs pédagogiques :

1. **Définir l'Ambition de l'Entreprise** : Comprendre comment articuler clairement l'ambition de l'entreprise, alignée sur sa vision et ses valeurs.
2. **Élaboration du Plan d'Orientation Stratégique (POS)** : Acquérir les compétences pour développer un plan stratégique qui traduit l'ambition en objectifs réalisables.
3. **Alignement Organisationnel** : Apprendre à aligner les ressources, les processus et les systèmes de l'entreprise avec l'ambition définie.
4. **Communication Stratégique** : Savoir communiquer efficacement l'ambition et le plan stratégique à toutes les parties prenantes.
5. **Suivi et Évaluation** : Comprendre comment mettre en place des mécanismes de suivi et d'évaluation pour mesurer les progrès vers la réalisation de l'ambition.

Contenus principaux :

- **Formulation de l'Ambition** : Principes pour définir une ambition claire et inspirante, en tenant compte de la vision à long terme de l'entreprise.
- **Développement du POS** : Étapes pour la création d'un plan d'orientation stratégique, incluant l'analyse de l'environnement, la définition des objectifs et la planification des actions.
- **Alignement Stratégique** : Techniques pour assurer l'alignement des objectifs stratégiques avec les opérations et les capacités de l'entreprise.
- **Communication et Engagement** : Stratégies pour communiquer le plan stratégique efficacement en interne et en externe, et pour engager les parties prenantes.
- **Outils de Suivi et de Mesure des Performances** : Méthodologies pour suivre les progrès et évaluer l'efficacité du plan stratégique.
- **Gestion du Changement** : Approches pour gérer le changement organisationnel nécessaire à la réalisation de l'ambition.
- **Études de Cas et Ateliers** : Analyse de cas concrets et exercices pratiques pour appliquer les concepts appris à des situations réelles.

Public cible :

Cette formation vise à fournir aux participants les outils et compétences nécessaires pour formaliser efficacement l'ambition de leur entreprise et développer un plan d'orientation stratégique cohérent et réalisable.

Prérequis : Dirigeants, Membres de Comité de Direction, Responsables RH.

Durée : 2 jours

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 3.900 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel (groupes restreints – cette formation peut également être organisée en intra-entreprise)

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre le Rôle des Administrateurs et des Partenaires Sociaux** : Saisir l'importance et les responsabilités des administrateurs et des partenaires sociaux dans l'entreprise.
2. **Développer une Communication Efficace** : Acquérir des compétences en communication pour interagir efficacement avec les administrateurs et les partenaires sociaux.
3. **Stratégies de Collaboration et de Négociation** : Apprendre à élaborer et à mettre en œuvre des stratégies de collaboration et de négociation avec ces parties prenantes.
4. **Gestion Proactive des Relations** : Savoir anticiper et gérer proactivement les besoins et les attentes des administrateurs et des partenaires sociaux.
5. **Résolution de Conflits** : Acquérir des techniques pour prévenir et résoudre les conflits potentiels avec ces groupes.

Contenus principaux :

- **Rôles et Responsabilités** : Exploration des fonctions et des attentes des administrateurs et des partenaires sociaux dans le contexte de l'entreprise.
- **Techniques de Communication** : Outils et méthodes pour une communication claire et efficace, adaptée à ces groupes spécifiques.
- **Collaboration et Négociation** : Approches pour établir des relations de travail productives, y compris la négociation d'accords et de partenariats.
- **Proactivité dans la Gestion des Relations** : Stratégies pour une gestion anticipative des interactions avec les administrateurs et les partenaires sociaux.
- **Prévention et Gestion des Conflits** : Méthodes pour identifier et résoudre les conflits de manière constructive.
- **Cas Pratiques et Mises en Situation** : Exercices pratiques et études de cas pour appliquer les compétences apprises dans des scénarios réalistes.

Public cible :

Cette formation vise à outiller les participants avec les connaissances et compétences nécessaires pour gérer de manière proactive et efficace les relations avec les administrateurs et les partenaires sociaux, des acteurs clés dans le succès et la stabilité de l'entreprise.

Prérequis : Dirigeants, Membres de Comité de Direction, Responsables RH, Managers de Managers.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel (groupes restreints – cette formation peut également être organisée en intra-entreprise)

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

1. Expliquer les principes de fonctionnement d'un chatbot IA basé sur l'IA générative
Identifier les mécanismes fondamentaux des chatbots utilisant l'IA générative, leurs capacités, leurs limites et leurs conditions d'usage dans un contexte de relation client.
2. Définir des cas d'usage pertinents de chatbot IA au regard de l'expérience client
Analyser un parcours client afin d'identifier les situations dans lesquelles un chatbot IA apporte une valeur ajoutée mesurable pour l'organisation et pour les clients.
3. Concevoir l'architecture fonctionnelle d'un chatbot IA orienté client
Formaliser les objectifs, le périmètre, les règles de fonctionnement et les interactions d'un chatbot IA en cohérence avec l'organisation existante.
4. Identifier les exigences éthiques, juridiques et organisationnelles liées au déploiement d'un chatbot IA
Repérer les principaux enjeux de conformité, de responsabilité et de gouvernance associés à l'usage d'un chatbot IA dans la relation client.
5. Définir des indicateurs de suivi et de performance d'un chatbot IA
Sélectionner des indicateurs permettant d'évaluer l'efficacité, la qualité et l'impact du chatbot IA sur l'expérience client et les processus internes.

Contenus principaux :

• Principes des chatbots IA et de l'IA générative

- Définitions et typologies de chatbots
- Fonctionnement général des modèles de langage
- Différences entre automatisation scénarisée et IA générative
- Limites techniques, biais et risques d'erreurs

• Expérience client et identification des cas d'usage

- Analyse des parcours clients
- Identification des points de contact automatisables

- Critères de choix des cas d'usage
- Limites de l'automatisation dans la relation client
- **Conception fonctionnelle d'un chatbot IA**
 - Définition des objectifs et du périmètre fonctionnel
 - Règles de dialogue, posture et tonalité du chatbot
 - Structuration des sources de connaissances
 - Organisation des relais et escalades vers l'humain
- **Intégration organisationnelle et gouvernance**
 - Articulation entre chatbot et équipes relation client
 - Impacts sur les rôles et les processus internes
 - Principes de gouvernance et de pilotage du chatbot
- **Éthique, conformité et cadre réglementaire**
 - Protection des données personnelles
 - Transparence vis-à-vis des utilisateurs
 - Responsabilité des contenus générés
 - Bonnes pratiques de déploiement responsable
- **Suivi de la performance et amélioration continue**
 - Définition d'indicateurs de performance
 - Analyse des usages et des interactions
 - Ajustement et évolution du chatbot dans le temps
- **Ateliers et études de cas**
 - Analyse de cas concrets de chatbots existants
 - Construction d'un cas d'usage adapté à l'organisation du participant
 - Élaboration d'un plan de déploiement opérationnel

Public cible : Dirigeants, managers, responsables expérience client, responsables marketing, responsables digitaux, responsables innovation, ainsi que toute personne amenée à participer à la conception, au pilotage ou à l'évaluation d'un chatbot IA dans la relation client.

Prérequis : Dirigeants et managers.

Plus largement, toute personne confrontée à des enjeux d'expérience client ou à l'introduction d'un chatbot IA au sein de son organisation.

Aucune compétence technique préalable n'est requise.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel (groupes restreints – cette formation peut également être organisée en intra-entreprise)

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

FICHES

FORMATION **DEVELOPPEMENT**

PERSONNEL

Code formation	DEVELOPPEMENT PERSONNEL	
DVP2301	Les fondamentaux du charisme, de l'autorité et du leadership	p.68
DVP2302	Le renforcement de sa communication interpersonnelle	p.70
DVP2303	Le renforcement de l'efficacité de sa communication publique	p.72
DVP2304	Développer son leadership et instaurer une dynamique motivationnelle collective durable	p.74
DVP2305	le développement du bien-être dans son équipe	p.76
DVP2306	le développement de son bien-être professionnel	p.78

DVP2301	Les fondamentaux du charisme, de l'autorité et du leadership
---------	--

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre les Concepts Clés** : Démystifier et définir les termes de charisme, autorité et leadership, en soulignant leurs intersections et différences.
2. **Développer le Charisme Personnel** : Apprendre des techniques pour augmenter son charisme, notamment par le biais de la communication non verbale, de l'expression orale, et de la présence.
3. **Exercer l'Autorité de manière Efficace** : Comprendre les différentes formes d'autorité et comment les exercer de manière responsable et respectueuse.
4. **Leadership et Gestion d'Équipe** : Acquérir des compétences en leadership pour inspirer, motiver et diriger efficacement une équipe.
5. **Application Pratique et Études de Cas** : Analyser des études de cas réelles pour comprendre comment appliquer ces compétences dans des situations professionnelles variées.
6. **Développement Personnel Continu** : Fournir des outils et stratégies pour le développement continu du charisme, de l'autorité et du leadership après la formation.

Contenus principaux :

- **Introduction aux Concepts Clés**
 - Définitions de base : Charisme, Autorité, Leadership
 - Histoire et théories clés – autodiagnostic personnel de ses capacités
- **Développement du Charisme**
 - Techniques de communication efficace
 - Présence et langage corporel
 - Gestion de l'image personnelle
- **L'Autorité dans la Pratique**
 - Types d'autorité et leur application
 - Éthique et responsabilité dans l'exercice de l'autorité
 - Gestion des conflits et négociation
- **Fondements du Leadership**
 - Styles de leadership et adaptabilité
 - Gestion d'équipe et motivation
 - Prise de décision et gestion des crises
- **Applications et Études de Cas**
 - Analyse de leaders historiques et contemporains

- Mises en situation et jeux de rôle
- Retours d'expérience et partage en groupe
- **Développement Continu**
 - Outils pour l'auto-évaluation et le feedback
 - Planification de la croissance personnelle et professionnelle
 - Ressources pour l'apprentissage continu

Public cible :

Cette formation offre une approche globale et approfondie du charisme, du leadership et de l'autorité, permettant aux participants de comprendre, de développer et d'appliquer ces compétences essentielles dans leur environnement professionnel.

Prérequis : Managers, intervenants, négociateurs, commerciaux

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre les Fondamentaux de la Communication Interpersonnelle** : Acquérir une compréhension claire des principes de base de la communication efficace entre individus.
2. **Améliorer l'Écoute Active** : Développer des compétences pour écouter activement et empathiquement afin de mieux comprendre les autres.
3. **Renforcer l'Expression Verbale et Non Verbale** : Apprendre à communiquer ses pensées et émotions de manière claire et respectueuse, en utilisant à la fois le langage verbal et non verbal.
4. **Gérer les Conflits et les Malentendus** : Acquérir des techniques pour résoudre les conflits et clarifier les malentendus de manière constructive.
5. **Développer l'Intelligence Émotionnelle** : Comprendre et gérer ses propres émotions et celles des autres pour améliorer les interactions interpersonnelles.
6. **Application Pratique et Mise en Situation** : S'engager dans des exercices pratiques et des simulations pour renforcer les compétences de communication dans diverses situations.

Contenus principaux :

- **Principes de Base de la Communication Interpersonnelle**
 - Théories et modèles de communication
 - Barrières à la communication efficace
 - Communication verbale et non verbale
- **L'Art de l'Écoute Active**
 - Techniques d'écoute empathique
 - Reconnaissance et validation des sentiments d'autrui
 - Feedback constructif
- **Expression Verbale et Non Verbale**
 - Amélioration de la clarté et de la précision dans l'expression
 - Langage corporel et communication non verbale
 - Adaptation du style de communication au contexte
- **Gestion des Conflits et Résolution de Malentendus**
 - Stratégies de gestion des conflits
 - Techniques de médiation et de négociation
 - Clarification et compréhension mutuelle
- **Intelligence Émotionnelle dans la Communication**
 - Reconnaissance et gestion des émotions

- Empathie et relations interpersonnelles
- Gestion du stress et de l'anxiété dans la communication
- **Exercices Pratiques et Simulations**
 - Jeux de rôles et études de cas
 - Analyses de situations réelles de communication
 - Retour d'expérience et discussion en groupe

Public cible :

Cette formation vise à renforcer les compétences de communication interpersonnelle des participants, en les rendant plus conscients, empathiques et efficaces dans leurs interactions quotidiennes.

Prérequis : Managers, conférenciers, négociateurs, commerciaux

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

DVP2303	Le renforcement de l'efficacité de sa communication publique
----------------	---

Objectifs pédagogiques :

1. **Maîtriser les Bases de la Communication Publique** : Comprendre les principes fondamentaux et les techniques clés de la communication efficace en public.
2. **Améliorer la Présence et l'Assurance en Public** : Développer des compétences pour se présenter de manière confiante et captivante devant un auditoire.
3. **Structurer Efficacement un Discours** : Apprendre à organiser et articuler ses idées pour une communication claire et impactante et savoir utiliser les visuels à bon escient pour renforcer son message sans troubler son public.
4. **Gérer le Trac et les Imprévus** : Acquérir des techniques pour contrôler le stress et réagir de manière flexible aux situations imprévues.
5. **Pratique et Feedback Constructif** : S'exercer à travers des mises en situation réalistes et bénéficier de retours constructifs pour l'amélioration continue

Contenus principaux :

- **Fondamentaux de la Communication Publique**
 - Principes de la communication orale efficace
 - Analyse de l'auditoire et adaptation du message
 - Techniques de narration et de persuasion
- **Présence Scénique et Assurance**
 - Techniques de gestion du trac et de la nervosité
 - Langage corporel et utilisation de la voix
 - Établir un contact visuel et créer une connexion avec l'auditoire
- **Structuration et Développement du Discours**
 - Construction logique et cohérente du discours
 - Utilisation d'introductions et conclusions impactantes
 - Techniques de transition et maintien de l'attention
- **Utilisation des Supports Visuels**
 - Création de présentations visuelles efficaces
 - Équilibre entre contenu verbal et visuel
 - Conseils pour une utilisation optimale des technologies
- **Gestion du Stress et des Situations Imprévues**
 - Techniques de relaxation et de concentration
 - Adaptabilité et gestion des questions difficiles

- Exercices de simulation de situations délicates
- **Exercices Pratiques et Évaluation**
 - Présentations et discours pratiques devant un groupe
 - Analyse et critique constructive des performances
 - Plans d'action individuels pour le développement continu

Public cible :

Cette formation est conçue pour fournir aux participants les outils et la confiance nécessaires pour améliorer significativement leur communication en public, que ce soit pour des discours formels, des présentations professionnelles ou des interventions médiatiques

Prérequis : Managers, conférenciers, négociateurs, commerciaux et toute personne devant s'exprimer face à un public.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

DVP2304	Développer son leadership et instaurer une dynamique motivationnelle collective durable
---------	---

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre les Fondements du Leadership** : Explorer les différentes théories et styles de leadership pour identifier son propre style.
2. **Développer une Vision Inspirante** : Apprendre à créer et communiquer une vision claire qui inspire et motive les équipes.
3. **Renforcer la Cohésion et l'Engagement d'Équipe** : Acquérir des compétences pour bâtir une équipe solide, favoriser la collaboration et l'engagement.
4. **Instaurer une Culture de Motivation Durable** : Comprendre les leviers de la motivation et créer un environnement de travail motivant et positif.
5. **Gérer le Changement et les Défis** : Développer des stratégies pour gérer efficacement le changement et surmonter les défis.
6. **Mise en Pratique et Plan d'Action Personnel** : S'exercer à travers des études de cas et des simulations, et élaborer un plan d'action pour l'application des apprentissages.

Contenus principaux :

- **Théories et Styles de Leadership**
 - Revue des principaux modèles de leadership
 - Auto-évaluation et identification du style personnel
 - Adaptabilité et flexibilité dans le leadership
- **Création et Communication d'une Vision**
 - Techniques pour développer une vision inspirante
 - Communication efficace de la vision à l'équipe
 - Alignement des objectifs individuels et collectifs
- **Cohésion et Engagement d'Équipe**
 - Techniques de renforcement d'équipe
 - Gestion de la diversité et inclusion
 - Communication et feedback constructif
- **Culture de Motivation et Environnement Positif**
 - Comprendre les moteurs de la motivation
 - Stratégies pour instaurer une culture positive et motivante
 - Reconnaissance et valorisation des contributions
- **Gestion du Changement et des Défis**
 - Techniques de gestion du changement

- Résilience et gestion des situations difficiles
- Leadership en temps de crise
- **Application Pratique et Planification**
 - Études de cas et simulations de leadership
 - Retours d'expérience et partage de meilleures pratiques
 - Élaboration d'un plan d'action personnel pour le développement du leadership

Public cible :

Cette formation vise à équiper les participants avec les compétences nécessaires pour développer un leadership efficace et créer une dynamique motivationnelle au sein de leurs équipes, favorisant ainsi un environnement de travail productif et engageant.

Prérequis : Dirigeants, Managers, chefs de projets.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

DVP2305	Le développement du bien-être dans son équipe
---------	---

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre les Principes du Bien-Être au Travail** : Explorer les fondements théoriques du bien-être en milieu professionnel et son impact sur la performance.
2. **Identifier les Besoins de l'Équipe** : Apprendre à reconnaître les signes de mal-être et les besoins spécifiques en matière de bien-être de son équipe.
3. **Créer un Environnement de Travail Positif** : Développer des stratégies pour instaurer une culture d'entreprise axée sur le bien-être et le respect mutuel.
4. **Favoriser la Communication et le Soutien** : Acquérir des compétences pour encourager une communication ouverte et un soutien mutuel au sein de l'équipe.
5. **Gérer le Stress et Prévenir l'Épuisement Professionnel** : Apprendre des techniques pour gérer le stress et prévenir le burnout, tant pour soi-même que pour les membres de l'équipe.

Contenus principaux :

- **Fondements du Bien-Être au Travail**
 - Concepts clés de bien-être et santé mentale au travail
 - Impact du bien-être sur la productivité et la satisfaction au travail
 - Facteurs contribuant au bien-être en milieu professionnel
- **Évaluation des Besoins de l'Équipe**
 - Techniques d'écoute et d'observation pour identifier les besoins
 - Enquêtes et feedbacks pour évaluer le bien-être de l'équipe
 - Sensibilité aux différences individuelles et culturelles
- **Création d'un Environnement Positif**
 - Stratégies pour renforcer un climat de travail positif
 - Promotion de l'équilibre vie professionnelle/vie personnelle
 - Encouragement de la reconnaissance et de l'appréciation
- **Communication et Soutien**
 - Techniques de communication empathique et bienveillante
 - Création de réseaux de soutien et de mentorat
 - Gestion des conflits et renforcement de la cohésion d'équipe
- **Gestion du Stress et Prévention du Burnout**
 - Techniques de gestion du stress et de relaxation

- Stratégies pour maintenir l'engagement et prévenir l'épuisement
- Sensibilisation et formation sur la santé mentale
- **Application Pratique et Planification**
 - Ateliers interactifs et jeux de rôle
 - Études de cas sur le bien-être en milieu professionnel
 - Élaboration d'un plan d'action pour le bien-être de l'équipe

Public cible :

Cette formation vise à doter les participants des outils et connaissances nécessaires pour favoriser et maintenir un haut niveau de bien-être au sein de leur équipe, contribuant ainsi à un environnement de travail sain et productif.

Prérequis : aucun prérequis pour cette formation qui s'adresse à toutes les personnes de l'Entreprise.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités de réalisation : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

DVP2306	Le développement de son bien-être professionnel
---------	---

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre le Bien-Être Professionnel Personnel** : Découvrir les facteurs clés qui influencent le bien-être professionnel individuel.
2. **Auto-évaluation et Conscience de Soi** : Apprendre à évaluer son propre niveau de bien-être et à identifier ses propres besoins et sources de stress.
3. **Développer des Stratégies de Gestion du Stress** : Acquérir des techniques pour gérer efficacement le stress et prévenir l'épuisement professionnel.
4. **Équilibrer Vie Professionnelle et Vie Personnelle** : Explorer des méthodes pour trouver un équilibre sain entre les responsabilités professionnelles et personnelles.
5. **Renforcer la Résilience et la Positivité** : Développer des compétences pour augmenter la résilience face aux défis professionnels et cultiver une attitude positive.

Contenus principaux :

- **Principes du Bien-Être Professionnel Individuel**
 - Compréhension du bien-être au travail
 - Facteurs influençant le bien-être personnel
 - Relation entre bien-être, performance et satisfaction
- **Auto-évaluation et Conscience de Soi**
 - Outils d'auto-évaluation du bien-être
 - Reconnaissance des signes de stress et d'épuisement
 - Importance de la conscience de soi dans le bien-être
- **Stratégies de Gestion du Stress**
 - Techniques de relaxation et de gestion du stress
 - Méthodes de prévention du burnout
 - Gestion des émotions en milieu professionnel
- **Équilibre Vie Professionnelle/Vie Personnelle**
 - Stratégies pour un meilleur équilibre travail-vie personnelle
 - Gestion du temps et priorisation
 - Importance des pauses et du temps libre
- **Développement de la Résilience et de la Positivité**
 - Techniques pour renforcer la résilience
 - Cultiver une attitude positive au travail
 - Adaptabilité et flexibilité face aux changements

- **Élaboration d'un Plan d'Action Personnel**

- Identification d'objectifs personnels pour le bien-être
- Création d'un plan d'action personnalisé
- Stratégies pour maintenir le bien-être sur le long terme

Public cible :

Cette formation est conçue pour aider les participants à prendre conscience de leur propre bien-être au travail et à développer des compétences et des stratégies pour améliorer et maintenir leur santé mentale et émotionnelle dans le cadre professionnel.

Prérequis : aucun prérequis pour cette formation qui s'adresse à toutes les personnes de l'Entreprise

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

FICHES FORMATION **CONDUITE DE PROJET**

CDP2301	Le métier de chef de projet	p.81
CDP2302	La création du groupe projet et son animation collective et individuelle	p.83
CDP2303	Les différents outils de suivi des projets	p.85
CDP2304	La négociation et la gestion des ressources en mode projet.	p.87
CDP2305	Les différents niveaux de changement et les 6 critères d'action (temps, politique, sens, communication, organisation)	p.89
CDP2306	La préparation et les méthodes de conduite du changement	p.91
CDP2307	La préparation et l'accompagnement des collaborateurs au cours du changement	p.93
CDP2308	Les techniques de stabilisation post transformation	p.95

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre le Rôle et les Responsabilités du Chef de Projet :**
Acquérir une vision claire du métier, y compris les compétences et qualités requises.
2. **Maîtriser l'Émergence et la Conception du Projet :** Apprendre à identifier une opportunité de projet, à rédiger une note d'opportunité et à concevoir le projet.
3. **Organiser Efficacement le Projet :** Développer des compétences en planification et organisation des ressources et activités du projet.
4. **Gérer le Projet avec Compétence :** Comprendre et appliquer les principes de la gestion de projet, y compris le suivi et le contrôle.
5. **Animer l'Équipe de Projet :** Acquérir des techniques pour motiver, diriger et coordonner une équipe de projet.
6. **Conclure et Évaluer le Projet :** Apprendre à clôturer un projet efficacement et à réaliser une évaluation post-projet

Contenus principaux :

- **Introduction au Métier de Chef de Projet**
 - Rôle et responsabilités du chef de projet
 - Compétences clés et développement professionnel
 - Vue d'ensemble des processus de gestion de projet
- **Émergence et Conception du Projet**
 - Identification et analyse des opportunités de projet
 - Rédaction de la note d'opportunité
 - Définition des objectifs et des livrables du projet
- **Organisation du Projet**
 - Planification des phases et des tâches du projet
 - Allocation des ressources et budget
 - Mise en place des structures de gouvernance du projet
- **Gestion du Projet**
 - Techniques de suivi et de contrôle du projet
 - Gestion des risques et des changements
 - Assurance qualité et respect des normes
- **Animation de l'Équipe de Projet**
 - Leadership et motivation de l'équipe
 - Communication efficace au sein du projet
 - Gestion des conflits et cohésion d'équipe
- **Conclusion et Évaluation du Projet**
 - Procédures de clôture du projet
 - Techniques d'évaluation et de retour d'expérience

- Préparation du rapport final et des leçons apprises

Public cible :

Cette formation offre une compréhension approfondie du rôle de chef de projet, couvrant tous les aspects essentiels de l'émergence à la conclusion d'un projet. Elle vise à doter les participants des outils et des compétences nécessaires pour gérer efficacement des projets dans divers contextes professionnels.

Prérequis : Chefs de projet en poste ou en perspective de le devenir.

Durée : 2 jours

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 3.900 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Former et Structurer un Groupe Projet Efficace** : Apprendre à sélectionner et organiser une équipe projet adaptée aux objectifs spécifiques du projet.
2. **Développer des Compétences d'Animation Collective** : Acquérir des techniques pour favoriser une collaboration efficace et une dynamique de groupe positive.
3. **Gérer l'Animation Individuelle au sein du Groupe** : Comprendre comment motiver et gérer les membres de l'équipe individuellement en fonction de leurs compétences et besoins.
4. **Évaluer et Améliorer la Performance du Groupe Projet** : Apprendre à évaluer les performances du groupe et à apporter des améliorations continues

Contenus principaux :

- **Création du Groupe Projet**
 - Critères de sélection des membres de l'équipe
 - Définition des rôles et responsabilités
 - Importance de la diversité et de la complémentarité dans l'équipe
- **Dynamique de Groupe et Collaboration**
 - Techniques pour encourager la collaboration et la communication
 - Gestion des conflits et renforcement de la cohésion
 - Utilisation de méthodologies agiles pour la gestion de projet
- **Animation et Leadership Individuel**
 - Approches personnalisées pour la motivation et le développement des membres
 - Reconnaissance des contributions individuelles
 - Gestion de la performance et du développement personnel
- **Outils et Techniques d'Animation**
 - Méthodes interactives pour animer les réunions et ateliers
 - Utilisation des technologies pour la collaboration à distance
 - Techniques créatives pour stimuler l'innovation et l'engagement
- **Évaluation et Amélioration Continue**
 - Méthodes d'évaluation de la performance de l'équipe
 - Techniques de feedback constructif

- Planification de l'amélioration continue et de la formation de l'équipe

Public cible :

Cette formation offre une approche pratique pour former, gérer et animer un groupe projet, en mettant l'accent sur le développement des compétences individuelles et collectives pour maximiser l'efficacité et la performance de l'équipe projet.

Prérequis : Chefs de projet en poste depuis au moins 6 mois et maîtrisant les protocoles de conduite de projet.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Identifier et Comprendre les Outils de Suivi de Projets** : Acquérir une connaissance approfondie des différents outils disponibles pour le suivi de projets.
2. **Maîtriser l'Application des Outils de Suivi** : Apprendre à utiliser efficacement ces outils dans le contexte de projets spécifiques.
3. **Analyser et Interpréter les Données de Suivi** : Développer des compétences pour analyser les informations fournies par ces outils et en tirer des conclusions pertinentes.
4. **Optimiser la Gestion de Projet grâce aux Outils de Suivi** : Comprendre comment intégrer ces outils dans les processus de gestion de projet pour améliorer l'efficacité et la prise de décision.

Contenus principaux :

- **Vue d'Ensemble des Outils de Suivi de Projets**
 - Présentation des différents types d'outils (logiciels de gestion de projet, tableaux de bord, systèmes de reporting, etc.)
 - Avantages et limitations de chaque outil
 - Critères de sélection des outils en fonction du type de projet
- **Utilisation Pratique des Logiciels de Gestion de Projet**
 - Formation sur des logiciels populaires (comme Microsoft Project, Trello, Asana, etc.)
 - Création de plans de projet, de calendriers et d'affectations de ressources
 - Suivi des progrès et gestion des modifications
- **Techniques de Reporting et Tableaux de Bord**
 - Conception et utilisation de tableaux de bord pour le suivi des projets
 - Techniques de reporting efficaces pour communiquer l'avancement du projet
 - Analyse des indicateurs clés de performance (KPI)
- **Analyse des Données et Interprétation**
 - Techniques d'analyse des données de suivi
 - Identification des tendances et des écarts par rapport aux plans
 - Prise de décision basée sur les données
- **Intégration des Outils dans la Gestion de Projet**
 - Meilleures pratiques pour l'intégration des outils de suivi dans les processus de gestion de projet

- Formation sur l'adaptation des outils aux besoins spécifiques du projet
- Études de cas et exemples pratiques

Public cible :

Cette formation vise à doter les participants des compétences nécessaires pour sélectionner, utiliser et tirer le meilleur parti des outils de suivi de projets, afin d'améliorer la gestion, l'efficacité et le succès de leurs projets.

Prérequis : Chefs de projet en poste ou bien susceptible de l'être à court terme.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : sans objet

Modalités : distanciel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Maîtriser les Principes de la Négociation dans un Contexte Projet** : Comprendre les fondamentaux de la négociation et leurs applications spécifiques dans la gestion de projet.
2. **Gérer Efficacement les Ressources du Projet** : Apprendre à planifier, allouer et optimiser l'utilisation des ressources (humaines, matérielles, financières) dans un projet.
3. **Développer des Stratégies de Négociation Efficaces** : Acquérir des techniques pour négocier avec les parties prenantes, les fournisseurs et les membres de l'équipe.
4. **Intégrer la Négociation et la Gestion des Ressources** : Savoir comment la négociation influence la gestion des ressources et réciproquement, afin de maximiser l'efficacité du projet.

Contenus principaux :

- **Fondamentaux de la Négociation dans le Projet**
 - Concepts clés de la négociation
 - Styles et techniques de négociation
 - Communication et résolution de conflits dans la négociation
- **Planification et Allocation des Ressources**
 - Méthodes de planification des ressources
 - Techniques d'allocation et d'optimisation des ressources
 - Gestion budgétaire et contrôle des coûts
- **Techniques de Négociation Avancées**
 - Stratégies pour négocier avec différentes parties prenantes
 - Négociation dans des situations difficiles ou complexes
 - Utilisation de la persuasion et de l'influence dans la négociation
- **Gestion des Ressources Humaines et Matérielles**
 - Gestion d'équipes dans un contexte de projet
 - Négociation et gestion des fournisseurs et sous-traitants
 - Gestion des changements et des imprévus en termes de ressources
- **Intégration de la Négociation et de la Gestion des Ressources**
 - Cas pratiques de négociation intégrée à la gestion des ressources
 - Analyse des succès et échecs dans la gestion des ressources

- Développement de plans d'action pour des situations réelles de projet

Public cible :

Cette formation est conçue pour fournir aux participants une compréhension approfondie de la négociation et de la gestion des ressources en mode projet, en les dotant des compétences et des outils nécessaires pour gérer efficacement les ressources et conduire des négociations fructueuses dans le cadre de leurs projets.

Prérequis : Chefs de projet en poste depuis au moins 6 mois et maîtrisant les protocoles de conduite de projet.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

CDP2305	Les différents niveaux de changement et les 6 critères d'action (temps, politique, sens, communication, organisation)
---------	---

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre les différents niveaux de changement** : Explorer et différencier les niveaux de changement au sein des organisations, de l'individuel au collectif.
2. **Maîtriser les 6 critères d'action** : Apprendre à utiliser efficacement les six critères d'action (temps, politique, sens, communication, organisation) dans la gestion du changement.
3. **Développer des stratégies de changement efficaces** : Acquérir des compétences pour concevoir et mettre en œuvre des stratégies de changement adaptées à différents contextes et niveaux.
4. **Intégrer le changement dans la culture organisationnelle** : Comprendre comment instaurer un changement durable en l'intégrant dans la culture de l'organisation.

Contenus principaux :

- **Les Niveaux de changement dans l'organisation**
 - Identification des différents niveaux de changement (individuel, équipe, organisationnel)
 - Impact du changement à chaque niveau
 - Stratégies d'approche adaptées à chaque niveau
- **Critère de temps dans le changement**
 - Gestion du temps et planification du changement
 - Identification des moments clés pour l'initiation du changement
 - Techniques de gestion des délais et des étapes du changement
- **Critère politique et gestion du changement**
 - Compréhension des enjeux politiques internes et externes
 - Stratégies pour naviguer dans les dynamiques politiques
 - Influence et prise de décision dans le contexte du changement
- **Sens et communication dans le changement**
 - Création d'une vision et d'un sens partagé
 - Techniques de communication efficace pour le changement
 - Engagement et adhésion des parties prenantes
- **Organisation et structuration du changement**
 - Conception de structures organisationnelles pour supporter le changement
 - Gestion des ressources et des compétences pour le changement

- Évaluation et adaptation continues du processus de changement

Public cible :

Cette formation vise à fournir aux participants une compréhension complète des multiples aspects du changement organisationnel, en se concentrant sur la maîtrise des différents niveaux de changement et des six critères d'action essentiels pour une gestion efficace du changement.

Prérequis : Chefs de projet en poste depuis au moins 6 mois et maîtrisant les protocoles de conduite de projet. Managers ou cadre de Direction devant conduire un changement structurel.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre les fondamentaux de la conduite du changement :**
Acquérir une connaissance approfondie des principes et enjeux de la conduite du changement dans les organisations.
2. **Maîtriser les techniques de préparation du changement :**
Apprendre à préparer efficacement le changement en analysant l'environnement, en identifiant les parties prenantes clés et en évaluant les risques.
3. **Développer des compétences en planification et mise en œuvre du changement :** Acquérir des méthodes et outils pour planifier et mettre en œuvre le changement de manière structurée.
4. **Gérer les résistances et communiquer efficacement :** Savoir gérer les résistances au changement et développer des compétences en communication pour engager et soutenir les parties prenantes.

Contenus principaux :

- **Principes de la conduite du changement**
 - Introduction aux théories et modèles de changement
 - Analyse des forces et des défis dans la conduite du changement
 - Rôles et responsabilités dans la gestion du changement
- **Préparation et planification du changement**
 - Analyse de l'environnement et identification des besoins de changement
 - Cartographie des parties prenantes et évaluation des impacts
 - Élaboration de stratégies de changement et de plans d'action
- **Méthodes et outils de conduite du changement**
 - Utilisation de méthodologies de gestion de projet pour le changement
 - Techniques de gestion des risques et de la qualité
 - Outils de suivi et d'évaluation du progrès
- **Communication et gestion des résistances**
 - Stratégies de communication pour le changement
 - Identification et gestion des résistances au changement
 - Techniques pour renforcer l'engagement et le soutien
- **Mise en œuvre et suivi du changement**
 - Déploiement des plans de changement
 - Gestion des transitions et accompagnement des équipes
 - Évaluation continue et ajustements du processus de changement

Public cible :

Cette formation confère aux participants les compétences nécessaires pour préparer, planifier et conduire efficacement le changement au sein de leur organisation, en mettant l'accent sur les meilleures pratiques, les outils et les stratégies pour gérer les défis inhérents à ce processus.

Prérequis : Chefs de projet en poste depuis au moins 6 mois et maîtrisant les protocoles de conduite de projet. Managers ou cadre de Direction devant conduire un changement structurel.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre l'impact du changement sur les collaborateurs :**
Explorer comment le changement affecte les collaborateurs à différents niveaux et la nécessité d'un accompagnement adapté.
2. **Développer des stratégies de préparation au changement :**
Apprendre à préparer les collaborateurs pour le changement, en tenant compte de leurs besoins et préoccupations.
3. **Maîtriser les techniques d'accompagnement efficaces :** Acquérir des compétences pour soutenir activement les collaborateurs tout au long du processus de changement.
4. **Favoriser l'adaptation et l'adoption du changement :** Savoir encourager l'acceptation et l'intégration positive du changement par les collaborateurs.

Contenus principaux :

- **Psychologie du changement et impact sur les collaborateurs**
 - Compréhension des réactions émotionnelles et psychologiques au changement
 - Identification des facteurs de stress et de résistance
 - Importance de l'empathie et de l'écoute active
- **Préparation des collaborateurs au changement**
 - Techniques de communication pour introduire le changement
 - Développement de formations et de sessions d'information
 - Création d'un environnement propice à l'adaptation au changement
- **Accompagnement et soutien pendant le changement**
 - Stratégies d'accompagnement individuel et collectif
 - Gestion des attentes et accompagnement dans la transition
 - Utilisation du coaching et du mentorat pour soutenir le changement
- **Techniques pour favoriser l'adaptation et l'engagement**
 - Encouragement de l'engagement et de la participation active
 - Gestion des feedbacks et intégration des suggestions
 - Reconnaissance et valorisation des efforts d'adaptation
- **Suivi et évaluation de l'accompagnement**
 - Méthodes de suivi du bien-être des collaborateurs
 - Évaluation de l'efficacité des stratégies d'accompagnement
 - Ajustements et améliorations continues basées sur les retours

Public cible :

Cette formation est conçue pour fournir aux participants les outils et les connaissances nécessaires pour préparer et accompagner efficacement leurs collaborateurs durant les périodes de changement, en mettant l'accent sur les techniques d'accompagnement empathique et les stratégies de communication pour faciliter l'adaptation et l'adoption du changement.

Prérequis : Chefs de projet en poste depuis au moins 6 mois et maîtrisant les protocoles de conduite de projet. Managers ou cadre de Direction devant conduire un changement structurel.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre la Phase de Stabilisation Post Transformation :**
Identifier les caractéristiques et l'importance de la phase de stabilisation après des changements majeurs.
2. **Maîtriser les Techniques de Stabilisation :** Acquérir des méthodes efficaces pour assurer une transition en douceur vers un nouvel état stable après une transformation.
3. **Favoriser l'Adaptation et l'Intégration Durable :** Développer des stratégies pour aider les individus et l'organisation à s'adapter et à intégrer de manière durable les changements.
4. **Évaluer et Mesurer l'Impact de la Transformation :** Apprendre à évaluer les résultats de la transformation et à mesurer l'efficacité de la phase de stabilisation.

Contenus principaux :

- **Principes de la Stabilisation Post Transformation**
 - Compréhension des défis de la période post-transformation
 - Importance de la stabilisation pour le succès à long terme
 - Identification des indicateurs de stabilisation réussie
- **Techniques de Consolidation des Changements**
 - Méthodes pour renforcer les nouvelles pratiques et processus
 - Stratégies pour ancrer les changements dans la culture organisationnelle
 - Gestion des résidus de résistance et des retours en arrière
- **Accompagnement et Soutien des Équipes**
 - Techniques de soutien aux équipes et individus durant la stabilisation
 - Communication continue pour renforcer l'acceptation du changement
 - Création de réseaux de soutien et de champions du changement
- **Mesure de l'Impact et Évaluation Continue**
 - Outils pour évaluer l'efficacité des changements mis en place
 - Techniques de feedback et d'évaluation continue
 - Ajustements basés sur les données et retours d'expérience
- **Planification pour le Futur et Préparation à de Nouveaux Changements**
 - Stratégies pour maintenir la flexibilité et la préparation au changement

- Création de plans pour de futures transformations ou ajustements
- Renforcement de la résilience organisationnelle

Public cible :

Cette formation fournit aux participants les compétences et les outils nécessaires pour gérer efficacement la phase cruciale de stabilisation post transformation, assurant ainsi que les changements apportés sont durablement intégrés et bénéfiques pour l'organisation.

Prérequis : Chefs de projet en poste depuis au moins 6 mois et maîtrisant les protocoles de conduite de projet. Managers ou cadre de Direction devant conduire un changement structurel.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

FICHES FORMATION ANALYSE STRATEGIQUE ET ORGANISATION

AST2301	Les fondamentaux de l'analyse stratégique	p.98
AST2302	L'élaboration d'une stratégie et son adaptation tactique	p.100
AST2303	Les différentes techniques d'analyse stratégique	p.102
AST2304	L'analyse différentielle et son impact sur la stratégie financière et commerciale des entreprises	p.104
AST2305	La formalisation de l'analyse stratégique et les modalités de sa diffusion	p.106
AST2306	Les matrices d'analyse organisationnelle centrée sur les activités, le temps et l'autonomie des collaborateurs	p.108
AST2307	L'optimisation organisationnelle et l'usage des outils d'organisation	p.110
AST2308	Les méthodes d'optimisation organisationnelle et de gestion du temps	p.112

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre les concepts clés de l'analyse stratégique** : Acquérir une compréhension fondamentale des principes et des outils de l'analyse stratégique.
2. **Développer des compétences en analyse de l'environnement** : Apprendre à évaluer l'environnement externe et interne d'une organisation pour identifier les opportunités et les menaces.
3. **Maîtriser les modèles d'analyse stratégique** : Se familiariser avec les modèles et cadres d'analyse stratégique les plus utilisés.
4. **Appliquer l'analyse stratégique dans la prise de décision** : Savoir utiliser l'analyse stratégique pour soutenir la prise de décision et la planification stratégique

Contenus principaux :

- **Introduction aux fondamentaux de l'analyse stratégique**
 - Définition et importance de l'analyse stratégique
 - Aperçu des différents types d'analyses stratégiques
 - Processus général de l'analyse stratégique
- **Analyse de l'environnement externe**
 - Techniques pour évaluer l'environnement macroéconomique (analyse PESTEL)
 - Analyse des forces concurrentielles (modèle de Porter)
 - Identification des opportunités et menaces
- **Analyse de l'environnement interne**
 - Outils pour l'analyse des ressources et compétences (analyse SWOT, chaîne de valeur)
 - Évaluation des forces et faiblesses internes
 - Alignement des ressources internes avec les stratégies
- **Modèles et cadres d'analyse stratégique**
 - Présentation des modèles clés (matrice BCG, matrice Ansoff, etc.)
 - Application pratique des modèles dans des contextes variés
 - Exemples et études de cas
- **Application de l'analyse stratégique**
 - Techniques pour intégrer l'analyse stratégique dans la planification et la prise de décision
 - Gestion des risques et stratégies d'adaptation
 - Développement d'un plan stratégique basé sur l'analyse

Public cible :

Cette formation permet aux participants d'acquérir les connaissances et les savoir-faire nécessaires pour mener des analyses stratégiques efficaces, essentielles pour la prise de décision et la planification stratégique dans tout type d'organisation.

Prérequis : aucun prérequis pour cette formation qui s'adresse prioritairement aux Dirigeants et aux personnes en charge du marketing stratégique.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre les Principes de l'Élaboration Stratégique :** Acquérir une compréhension solide des étapes et des considérations clés dans la formulation d'une stratégie.
2. **Développer des Compétences en Adaptation Tactique :** Apprendre à ajuster et adapter la stratégie en fonction de l'évolution de l'environnement et des conditions du marché.
3. **Intégrer Analyse Stratégique et Tactique :** Comprendre comment aligner la stratégie globale avec des actions tactiques pour une exécution efficace.
4. **Gérer le Changement et l'Incertitude dans la Stratégie :** Développer des compétences pour gérer le changement et l'incertitude dans le cadre de l'élaboration et de l'adaptation de la stratégie

Contenus principaux :

- **Fondements de l'Élaboration Stratégique**
 - Principes de base de la stratégie d'entreprise
 - Processus d'élaboration de la stratégie
 - Analyse SWOT et identification des objectifs stratégiques
- **Techniques d'Adaptation Tactique**
 - Approches pour l'ajustement tactique des stratégies
 - Flexibilité et réactivité dans la planification
 - Équilibrage entre stratégie à long terme et actions à court terme
- **Alignement Stratégique et Tactique**
 - Intégration des objectifs stratégiques et tactiques
 - Communication de la stratégie à travers l'organisation
 - Techniques pour assurer la cohérence entre stratégie et tactique
- **Gestion du Changement et de l'Incertitude**
 - Approches pour gérer le changement dans le contexte stratégique
 - Techniques de gestion des risques et des incertitudes
 - Adaptabilité et prise de décision dans des environnements complexes
- **Application Pratique et Études de Cas**
 - Exemples réels d'élaboration et d'adaptation de stratégies
 - Exercices pratiques et simulations
 - Analyse critique des stratégies réussies et échouées

Public cible :

Cette formation permet aux participants de se doter des outils et des connaissances nécessaires pour élaborer des stratégies robustes et les adapter tactiquement face aux changements et incertitudes du marché, assurant ainsi la réactivité et la flexibilité de l'organisation dans un environnement commercial dynamique.

Prérequis : aucun prérequis pour cette formation qui s'adresse prioritairement aux Dirigeants et aux personnes en charge du marketing stratégique.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Maîtriser les Différentes Techniques d'Analyse Stratégique :**
Acquérir une compréhension approfondie des diverses méthodes d'analyse stratégique et de leur utilisation.
2. **Savoir Appliquer les Techniques d'Analyse dans Divers Contextes :** Apprendre à sélectionner et appliquer la technique d'analyse stratégique la plus appropriée en fonction de la situation spécifique.
3. **Développer des Compétences d'Analyse Critique :** Améliorer la capacité à évaluer de manière critique les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces dans un contexte organisationnel.
4. **Intégrer l'Analyse Stratégique dans la Planification et la Prise de Décision :** Comprendre comment intégrer efficacement les résultats de l'analyse stratégique dans la prise de décision et la planification d'entreprise.
5. **Savoir utiliser l'IA dans la conception stratégique :** Comprendre les logiques algorithmiques et statistiques des modèles. Employer les modèles d'IA comme sparring-partner dans la modélisation stratégique

Contenus principaux :

- **Analyse SWOT (Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces)**
 - Fondamentaux de l'analyse SWOT
 - Application pratique pour évaluer l'environnement interne et externe
 - Techniques pour transformer l'analyse en actions stratégiques
- **Analyse PESTEL (Politique, Économique, Social, Technologique, Environnemental, Légal)**
 - Comprendre les facteurs macro-environnementaux
 - Application de l'analyse PESTEL pour anticiper les changements externes
 - Intégration de l'analyse PESTEL dans la planification stratégique
- **Modèle des Cinq Forces de Porter**
 - Analyse de la compétitivité de l'industrie
 - Évaluation des forces concurrentielles et de leur impact sur l'organisation
 - Stratégies pour exploiter ou atténuer les forces du marché
- **Analyse de la Chaîne de Valeur**

- Identification et optimisation des activités qui créent de la valeur
- Analyse des sources d'avantage concurrentiel
- Intégration de l'analyse de la chaîne de valeur dans la stratégie opérationnelle
- **Matrice BCG et Matrice Ansoff**
 - Utilisation de la matrice BCG pour la gestion de portefeuille de produits
 - Application de la matrice Ansoff pour identifier les opportunités de croissance
 - Planification stratégique basée sur l'analyse de portefeuille

Public cible :

Cette formation permet de doter les participants d'une gamme complète de techniques d'analyse stratégique, en leur fournissant les compétences nécessaires pour effectuer des analyses critiques et intégrer ces analyses dans la planification stratégique et la prise de décision d'entreprise.

Prérequis : aucun prérequis pour cette formation qui s'adresse prioritairement aux Dirigeants et aux personnes en charge du marketing stratégique.

Durée : 2 jours

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 3.900 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts). €

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

AST2304	L'analyse différentielle et son impact sur la stratégie financière et commerciale des entreprises
---------	--

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre l'analyse différentielle et son application** : Acquérir une compréhension claire de ce qu'est l'analyse différentielle et comment elle est utilisée dans la stratégie financière et commerciale.
2. **Évaluer l'impact de l'analyse différentielle sur la prise de décision** : Apprendre à évaluer comment l'analyse différentielle influence les décisions financières et commerciales au sein des entreprises.
3. **Développer des stratégies basées sur l'analyse différentielle** : Savoir élaborer des stratégies financières et commerciales efficaces en se basant sur les résultats de l'analyse différentielle.
4. **Intégrer l'analyse différentielle dans la planification et le contrôle** : Comprendre comment intégrer cette analyse dans la planification stratégique et les processus de contrôle de l'entreprise.

Contenus principaux :

- **Fondamentaux de l'analyse différentielle**
 - Principes et objectifs de l'analyse différentielle
 - Méthodologies et outils utilisés dans l'analyse différentielle
 - Distinction entre coûts différentiels, coûts fixes et coûts variables
- **Impact sur la stratégie financière**
 - Utilisation de l'analyse différentielle pour l'évaluation des investissements
 - Impact sur la prise de décision en matière de prix et de coûts
 - Analyse des marges et point mort
- **Impact sur la stratégie commerciale**
 - Application dans la segmentation du marché et le ciblage des clients
 - Développement de stratégies basées sur la valeur client
 - Optimisation des canaux de distribution et des stratégies de produit
- **Intégration dans la planification et le contrôle**
 - Utilisation dans la budgétisation et la prévision financière
 - Rôle dans le contrôle de gestion et l'évaluation de la performance
 - Cas pratiques et études de situation
- **Analyse différentielle et prise de décision stratégique**

- Exemples concrets d'utilisation de l'analyse différentielle dans des décisions stratégiques
- Défis et pièges potentiels dans l'interprétation des données
- Stratégies pour une mise en œuvre efficace et éclairée

Public cible :

Cette formation fournit aux participants une compréhension approfondie de l'analyse différentielle et de son impact sur les stratégies financières et commerciales, en soulignant son rôle crucial dans la prise de décision et la planification stratégique au sein des entreprises.

Prérequis : aucun prérequis pour cette formation qui s'adresse prioritairement aux Dirigeants et aux personnes en charge du marketing stratégique.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Maîtriser la formalisation de l'analyse stratégique** : Acquérir des compétences pour structurer et formaliser efficacement les résultats d'une analyse stratégique.
2. **Comprendre les techniques de diffusion et de communication** : Apprendre à choisir et à utiliser les bonnes méthodes pour diffuser l'analyse stratégique à différents publics cibles.
3. **Assurer l'impact et la compréhension de l'analyse** : Développer des stratégies pour que l'analyse stratégique soit comprise et utilisée efficacement par les décideurs et les parties prenantes.
4. **Intégrer l'analyse dans les processus décisionnels** : Savoir comment intégrer les résultats de l'analyse stratégique dans la prise de décision et la planification au sein de l'entreprise.

Contenus principaux :

- **Principes de la formalisation de l'analyse stratégique**
 - Techniques de documentation et de structuration de l'analyse
 - Création de rapports clairs et pertinents
 - Utilisation des outils visuels et des tableaux de bord pour la présentation des données
- **Modalités de diffusion de l'analyse**
 - Sélection des canaux de communication adaptés (réunions, présentations, rapports écrits)
 - Techniques de communication adaptées aux différents publics (direction, équipes, parties prenantes externes)
 - Gestion de la confidentialité et de la sensibilité des informations
- **Assurer la clarté et l'impact de l'analyse**
 - Techniques pour rendre l'analyse stratégique accessible et compréhensible
 - Stratégies pour susciter l'engagement et l'action à partir de l'analyse
 - Gestion des feedbacks et des réactions à l'analyse
- **Intégration de l'analyse dans les processus de décision**
 - Méthodes pour aligner l'analyse stratégique avec les objectifs de l'entreprise
 - Rôle de l'analyse stratégique dans la prise de décision et la planification

- Études de cas sur l'utilisation effective de l'analyse dans les stratégies d'entreprise
- **Évaluation de l'efficacité de la diffusion**
 - Techniques pour mesurer l'impact de la diffusion de l'analyse stratégique
 - Méthodes d'évaluation continue et d'amélioration des processus de communication
 - Cas pratiques et scénarios de simulation

Public cible :

Cette formation est conçue pour doter les participants des compétences nécessaires pour formaliser et diffuser efficacement une analyse stratégique, assurant ainsi que les informations clés sont communiquées de manière pertinente et impactante pour soutenir la prise de décision et la planification stratégique.

Prérequis : aucun prérequis pour cette formation qui s'adresse prioritairement aux Dirigeants et aux personnes en charge du marketing stratégique.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

AST2306	Les matrices d'analyse organisationnelle centrée sur les activités, le temps et l'autonomie des collaborateurs
---------	--

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre les Matrices d'Analyse Organisationnelle** : Acquérir une compréhension claire des matrices d'analyse centrées sur les activités, le temps, et l'autonomie des collaborateurs.
2. **Savoir Appliquer ces Matrices dans un Contexte Organisationnel** : Apprendre à utiliser ces matrices pour analyser et améliorer l'efficacité organisationnelle.
3. **Développer des Stratégies pour Optimiser les Ressources et le Temps** : Maîtriser des techniques pour optimiser la gestion du temps et l'utilisation des ressources humaines dans l'organisation.
4. **Favoriser l'Autonomie des Collaborateurs** : Comprendre comment utiliser ces outils pour promouvoir l'autonomie des collaborateurs et améliorer la performance globale

Contenus principaux :

- **Principes des Matrices d'Analyse Organisationnelle**
 - Introduction aux matrices d'analyse organisationnelle
 - Composantes clés : activités, temps, autonomie des collaborateurs
 - Importance de l'analyse organisationnelle pour la performance
- **Analyse des Activités Organisationnelles**
 - Techniques pour cartographier les activités et processus
 - Évaluation de l'efficacité et de l'efficience des activités
 - Identification des opportunités d'optimisation et de rationalisation
- **Gestion du Temps et Allocation des Ressources**
 - Outils pour l'analyse et la gestion du temps au travail
 - Stratégies pour une allocation efficace des ressources humaines
 - Techniques pour réduire les gaspillages de temps et améliorer la productivité
- **Promotion de l'Autonomie des Collaborateurs**
 - Méthodes pour évaluer et augmenter l'autonomie des collaborateurs
 - Impact de l'autonomie sur la motivation et l'engagement
 - Gestion de l'équilibre entre autonomie et contrôle
- **Application Pratique des Matrices d'Analyse**
 - Études de cas et exemples d'application dans divers secteurs

- Ateliers pratiques pour appliquer les matrices à des situations réelles
- Analyse des résultats et formulation de recommandations

Public cible :

Cette formation vise à fournir aux participants les outils et les compétences nécessaires pour utiliser efficacement les matrices d'analyse organisationnelle, afin d'améliorer la gestion des activités, du temps et de l'autonomie des collaborateurs dans leurs organisations.

Prérequis : aucun prérequis pour cette formation qui s'adresse prioritairement aux Dirigeants et aux personnes en charge de l'organisation interne et de l'analyse stratégique.

Durée : 2 jours

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 3.900 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre les Principes de l'Optimisation Organisationnelle :** Acquérir une compréhension approfondie des concepts et des stratégies clés pour optimiser l'organisation.
2. **Maîtriser les Outils d'Organisation :** Apprendre à utiliser efficacement divers outils et technologies pour améliorer l'efficacité organisationnelle.
3. **Développer des Stratégies d'Optimisation :** Savoir concevoir et mettre en œuvre des stratégies visant à optimiser les processus, les structures et les ressources de l'organisation.
4. **Évaluer et Mesurer l'Efficacité des Changements :** Acquérir des compétences pour évaluer l'impact des outils et stratégies d'optimisation sur la performance organisationnelle.

Contenus principaux :

- **Fondamentaux de l'Optimisation Organisationnelle**
 - Définition et importance de l'optimisation organisationnelle
 - Principes de l'efficacité et de l'efficience organisationnelle
 - Analyse des processus et identification des points d'amélioration
- **Outils et Technologies d'Organisation**
 - Présentation des outils de gestion de projet et de planification
 - Utilisation des systèmes d'information pour l'optimisation des processus
 - Technologies émergentes et leur impact sur l'organisation
- **Stratégies d'Optimisation des Processus et des Ressources**
 - Techniques pour rationaliser et automatiser les processus
 - Gestion optimisée des ressources humaines et matérielles
 - Méthodes pour réduire les coûts et augmenter la productivité
- **Mesure de Performance et Évaluation**
 - Outils pour mesurer l'efficacité des stratégies d'optimisation
 - Indicateurs clés de performance et tableaux de bord
 - Retours d'expérience et ajustements continus
- **Application Pratique et Cas d'Études**
 - Exercices pratiques et simulations d'optimisation organisationnelle
 - Analyse de cas réels d'optimisation dans différents secteurs
 - Développement de plans d'optimisation personnalisés

Public cible :

Cette formation est conçue pour doter les participants des connaissances et des compétences nécessaires à l'utilisation efficace des outils d'organisation et à l'implémentation de stratégies d'optimisation, contribuant ainsi à l'amélioration continue de la performance et de l'efficacité organisationnelles.

Prérequis : aucun prérequis pour cette formation qui s'adresse prioritairement aux Dirigeants et aux personnes en charge de l'organisation interne et de l'analyse stratégique.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre les fondamentaux de l'optimisation organisationnelle** : Acquérir des connaissances sur les principes et les techniques clés pour optimiser la structure et les processus organisationnels.
2. **Maîtriser les méthodes de gestion du temps** : Apprendre à appliquer des stratégies efficaces de gestion du temps pour améliorer la productivité personnelle et organisationnelle.
3. **Développer des plans d'optimisation** : Savoir élaborer des plans d'optimisation qui intègrent à la fois les aspects organisationnels et la gestion du temps.
4. **Évaluer et améliorer les pratiques de gestion du temps** : Acquérir des compétences pour mesurer et améliorer l'efficacité des pratiques de gestion du temps au sein de l'organisation.

Contenus principaux :

- **Principes de l'optimisation organisationnelle**
 - Compréhension de l'optimisation des processus et structures
 - Techniques d'analyse et d'amélioration des flux de travail
 - Approches pour l'élimination des gaspillages et l'amélioration de l'efficacité
- **Stratégies de gestion du temps**
 - Méthodes et outils pour une gestion efficace du temps
 - Priorisation des tâches et planification stratégique
 - Techniques pour éviter la surcharge de travail et le burnout
- **Planification et mise en œuvre de l'optimisation**
 - Élaboration de plans d'optimisation intégrant gestion du temps et processus
 - Mise en place de systèmes de suivi et d'évaluation
 - Adaptation des méthodes aux différents contextes organisationnels
- **Mesure de l'efficacité et ajustements**
 - Outils pour évaluer l'efficacité des stratégies de gestion du temps
 - Techniques pour mesurer l'impact de l'optimisation organisationnelle
 - Méthodes d'ajustement continu pour une amélioration constante
- **Application pratique et études de cas**

- Exercices pratiques pour appliquer les techniques d'optimisation
- Analyse de cas d'études réels dans diverses organisations
- Partage des meilleures pratiques et leçons apprises

Public cible :

Cette formation permet de d'équiper les participants des outils et des techniques nécessaires pour optimiser l'organisation et la gestion du temps dans l'Entreprise. Un focus est effectué sur l'amélioration de l'efficacité et de la productivité à la fois au niveau individuel et organisationnel.

Prérequis : aucun prérequis pour cette formation qui s'adresse prioritairement globalement aux Managers et plus particulièrement aux Responsables d'organisation.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

FICHES FORMATION GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

GRH2301	L'entretien de recrutement	p.115
GRH2302	La gestion des partenaires sociaux	p.117
GRH2303	La prévention et la gestion du conflit collectif	p.119
GRH2304	Le développement de son influence	p.121
GRH2305	L'intégration de l'IA générative au sein de l'Entreprise	p.123
GRH2306	Les techniques de négociation avec les IRP	p.125
GRH2307	Les indicateurs de succès de la fonction RH	p.127
GRH2308	La notion de bien-être au travail et les risques Psycho-sociaux	p.129
GRH2309	La conception et la mise en œuvre d'un Assessment Center (notamment dans le cadre d'un recrutement)	p.131
GRH2310	La réalisation d'un bilan de potentiel individuel	p.133
GRH2311	Les techniques de coaching (niveau 1)	p.135
GRH2312	Les techniques de coaching (niveau 2)	p.137
GRH2313	La supervision des coachs internes	p.139
GRH2614	La formalisation des politiques de Ressources Humaines	p.141

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre les enjeux de l'entretien de recrutement** : Acquérir une compréhension claire de l'importance et des objectifs de l'entretien de recrutement et savoir replacer ce dernier dans le processus d'embauche.
2. **Maîtriser les techniques d'entretien** : Apprendre à conduire efficacement un entretien de recrutement, en maîtrisant les différentes techniques d'entrevue.
3. **Évaluer les compétences et le potentiel des candidats** : Développer des compétences pour évaluer avec précision les compétences, les qualifications et le potentiel des candidats.
4. **Gérer les aspects légaux et éthiques** : Comprendre les aspects légaux et éthiques liés à l'entretien de recrutement pour éviter les discriminations et les erreurs de jugement.

Contenus principaux :

- **Fondamentaux de l'entretien de recrutement**
 - Rôle et objectifs de l'entretien dans le processus de recrutement
 - Préparation de l'entretien : définition du profil, préparation des questions
 - Types d'entretiens : structuré, semi-structuré, non structuré
- **Techniques d'entretien efficaces**
 - Méthodes pour mener un entretien (écoute active, questionnement, observation)
 - Techniques pour créer un environnement d'entretien favorable
 - Gestion du temps et structuration de l'entretien
- **Évaluation des candidats**
 - Critères d'évaluation : compétences techniques, compétences comportementales
 - Techniques d'évaluation : questions comportementales, mises en situation
 - Prise en compte de la culture d'entreprise et de l'adéquation au poste
- **Aspects légaux et éthiques**
 - Connaissance des lois sur le recrutement et la discrimination
 - Bonnes pratiques pour un recrutement éthique et non discriminatoire
 - Gestion des biais inconscients et prise de décision objective

- **Suivi post-entretien et décision de recrutement**
 - Techniques de débriefing et d'analyse des entretiens
 - Processus de prise de décision et de feedback aux candidats
 - Intégration des résultats d'entretien dans la stratégie de recrutement globale

Public cible :

Cette formation transmet aux participants les compétences nécessaires pour mener avec efficacité des entretiens de recrutement, en mettant l'accent sur une évaluation juste et précise des candidats tout en respectant les aspects légaux et éthiques. De nombreux exercices (mises en situation) permettent de s'approprier l'ensemble des techniques.

Prérequis : aucun prérequis pour cette formation qui s'adresse prioritairement aux Responsables RH et aux chargés de recrutement.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre le rôle et l'importance des partenaires sociaux :**
Acquérir une compréhension approfondie de l'impact et de la valeur des partenaires sociaux dans le contexte organisationnel.
2. **Développer des stratégies de communication efficaces :**
Apprendre à établir et à maintenir une communication constructive avec les partenaires sociaux.
3. **Maîtriser la négociation et la gestion des conflits :** Acquérir des compétences en négociation et en résolution de conflits avec les partenaires sociaux.
4. **Comprendre les aspects légaux et éthiques :** Se familiariser avec les aspects légaux et éthiques liés à la gestion des partenaires sociaux.

Contenus principaux :

- **Rôle et importance des partenaires sociaux**
 - Identification des différents partenaires sociaux et de leurs rôles
 - Compréhension de l'impact des partenaires sociaux sur la stratégie d'entreprise
 - Approches pour bâtir des relations positives et durables
- **Stratégies de communication avec les partenaires sociaux**
 - Techniques de communication efficace et transparente
 - Gestion des informations et des consultations régulières
 - Utilisation des canaux de communication appropriés
- **Négociation et gestion des conflits**
 - Méthodes de négociation constructive avec les partenaires sociaux
 - Techniques pour anticiper et gérer les conflits
 - Stratégies pour trouver des solutions gagnant-gagnant
- **Aspects légaux et éthiques dans la gestion des partenaires sociaux**
 - Connaissance des lois et réglementations pertinentes
 - Bonnes pratiques pour une gestion éthique et conforme
 - Gestion des risques et conformité légale
- **Intégration des partenaires sociaux dans la stratégie d'entreprise**
 - Alignement des objectifs des partenaires sociaux avec ceux de l'entreprise
 - Rôle des partenaires sociaux dans la mise en œuvre des changements organisationnels

- Évaluation et amélioration continue des relations

Public cible :

Cette formation vise à doter les DRH et les dirigeants des compétences nécessaires pour gérer efficacement les relations avec les partenaires sociaux, en mettant l'accent sur une communication efficace, la négociation, la gestion des conflits, et la compréhension des aspects légaux et éthiques.

Prérequis : aucun prérequis pour cette formation qui s'adresse prioritairement aux Dirigeants et aux Responsables RH

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre les causes et les dynamiques des conflits collectifs :**
Acquérir une compréhension approfondie des origines et des mécanismes des conflits collectifs au sein de l'organisation.
2. **Développer des compétences en prévention des conflits :**
Apprendre à identifier et à mettre en œuvre des stratégies efficaces pour prévenir les conflits collectifs.
3. **Maîtriser les techniques de gestion des conflits :** Acquérir des méthodes et des outils pour gérer et résoudre les conflits collectifs de manière constructive.
4. **Intégrer la gestion des conflits dans la stratégie RH :** Comprendre comment aligner les pratiques de gestion des conflits avec les objectifs stratégiques des ressources humaines.

Contenus principaux :

- **Origines et dynamiques des conflits collectifs**
 - Analyse des causes communes des conflits collectifs dans les organisations
 - Compréhension des dynamiques de groupe et des facteurs psychosociaux
 - Identification des signaux précurseurs de conflits potentiels
- **Stratégies de prévention des conflits**
 - Techniques pour créer un environnement de travail positif et inclusif
 - Développement de politiques et de pratiques de communication ouverte
 - Formation et sensibilisation des managers et des équipes
- **Techniques de gestion et de résolution des conflits**
 - Méthodes de médiation et de négociation
 - Gestion des émotions et des perceptions dans les situations conflictuelles
 - Techniques pour transformer les conflits en opportunités de croissance
- **Aspects légaux et éthiques de la gestion des conflits**
 - Connaissance des cadres légaux et réglementaires
 - Approches éthiques et non discriminatoires dans la gestion des conflits
 - Gestion des risques et de la responsabilité organisationnelle
- **Intégration de la gestion des conflits dans la stratégie RH**

- Alignement des pratiques de gestion des conflits avec les objectifs RH
- Développement de compétences en gestion des conflits au sein de l'équipe RH
- Mesure de l'impact des stratégies de gestion des conflits sur la performance organisationnelle

Public cible :

Cette formation est destinée à fournir aux DRH les compétences et les connaissances nécessaires pour prévenir et gérer efficacement les conflits collectifs, en mettant l'accent sur la création d'une culture organisationnelle positive et la résolution constructive des désaccords. De nombreux cas sont étudiés et des mises en situation permettent aux participants de s'approprier l'ensemble des apports méthodologiques, relationnels et techniques.

Prérequis : aucun prérequis pour cette formation qui s'adresse prioritairement aux Dirigeants et aux Responsables RH

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre les Fondamentaux de l'Influence** : Acquérir une compréhension claire des principes et des techniques pour développer son influence au sein de l'organisation.
2. **Renforcer les Compétences de Communication** : Apprendre à utiliser efficacement la communication pour renforcer son influence.
3. **Développer des Stratégies d'Influence Efficaces** : Maîtriser des stratégies pour influencer positivement les décisions, les comportements et la culture organisationnelle.
4. **Intégrer l'Influence dans la Pratique des RH** : Comprendre comment utiliser l'influence pour promouvoir et soutenir les initiatives et les politiques RH.

Contenus principaux :

- **Principes de l'Influence dans un Contexte Professionnel**
 - Théories et modèles de l'influence et du leadership
 - Analyse des différents styles et techniques d'influence
 - Rôle de l'autorité et de la crédibilité dans l'exercice de l'influence
- **Communication Stratégique pour l'Influence**
 - Techniques de communication persuasive et assertive
 - Utilisation efficace de la communication verbale et non verbale
 - Art de l'écoute active pour comprendre et influencer les autres
- **Stratégies pour Développer et Exercer l'Influence**
 - Construction de réseaux et de relations stratégiques
 - Gestion de l'influence dans les négociations et la prise de décision
 - Influence et gestion du changement organisationnel
- **Éthique et Responsabilité dans l'Exercice de l'Influence**
 - Importance de l'éthique dans les stratégies d'influence
 - Gestion des perceptions et de la réputation personnelle
 - Équilibre entre influence et manipulation
- **Application de l'Influence dans la Gestion des Ressources Humaines**
 - Influence dans le développement et la mise en œuvre des politiques RH
 - Renforcement du rôle stratégique des RH dans l'organisation
 - Cas pratiques et mise en situation

Public cible :

Cette formation vise à doter les DRH des compétences nécessaires pour développer et exercer une influence positive au sein de leur organisation, en mettant l'accent sur une communication efficace, des stratégies d'influence éthiques et l'intégration de ces compétences dans la pratique quotidienne des RH.

Prérequis : aucun prérequis pour cette formation qui s'adresse prioritairement aux Dirigeants et aux Responsables RH

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

GRH2305	L'intégration de l'IA générative au sein de l'Entreprise
---------	--

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre les Fondamentaux de l'IA Générative** : Acquérir une compréhension de base des technologies d'intelligence artificielle (IA) générative et de leur potentiel dans le milieu professionnel.
2. **Identifier les Opportunités et les Défis de l'IA en Entreprise** : Apprendre à reconnaître les opportunités que l'IA générative peut offrir à l'entreprise, ainsi que les défis associés à son intégration.
3. **Développer des Stratégies d'Intégration de l'IA** : Maîtriser des stratégies pour intégrer efficacement l'IA générative dans les processus et la culture de l'entreprise.
4. **Gérer les Aspects RH liés à l'IA Générative** : Comprendre les implications de l'IA générative sur la gestion des ressources humaines, notamment en termes de formation, d'évolution des compétences et de gestion du changement.

Contenus principaux :

- **Principes de l'IA Générative**
 - Introduction aux technologies d'IA générative (apprentissage automatique, traitement du langage naturel, etc.)
 - Aperçu des applications d'IA générative dans différents secteurs
 - Impact potentiel de l'IA sur les processus de travail
- **Opportunités et Défis de l'IA en Entreprise**
 - Identification des opportunités de transformation et d'innovation grâce à l'IA
 - Analyse des défis techniques, éthiques et organisationnels
 - Études de cas d'intégration réussie de l'IA dans les entreprises
- **Stratégies d'Intégration de l'IA**
 - Planification de l'intégration de l'IA dans les processus d'entreprise
 - Gestion du changement organisationnel lié à l'adoption de l'IA
 - Collaboration interdépartementale pour une intégration harmonieuse
- **Implications pour la Gestion des Ressources Humaines**
 - Impact de l'IA sur les emplois et les compétences requises
 - Stratégies pour la formation et le développement des compétences en lien avec l'IA

- Gestion des préoccupations des employés et de la culture d'entreprise
- **Éthique et Responsabilité dans l'Usage de l'IA**
 - Sensibilisation aux questions éthiques et responsables liées à l'IA
 - Mise en place de politiques pour un usage éthique de l'IA
 - Gestion des données et respect de la vie privée

Public cible :

Cette formation vise à fournir aux DRH les connaissances nécessaires pour comprendre, planifier et gérer l'intégration de l'IA générative au sein de leur entreprise, en mettant l'accent sur les opportunités de transformation, les défis organisationnels, et les implications pour la gestion des ressources humaines.

Prérequis : aucun prérequis pour cette formation qui s'adresse prioritairement aux Dirigeants et aux Responsables RH

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre le rôle et les fonctions des IRP** : Acquérir une compréhension claire du rôle des instances représentatives du personnel et de leur impact sur les relations sociales dans l'entreprise.
2. **Développer des compétences en négociation efficace** : Apprendre les techniques et stratégies clés pour négocier efficacement avec les IRP.
3. **Maîtriser les aspects légaux et réglementaires** : Se familiariser avec les cadres légaux et réglementaires encadrant les relations avec les IRP.
4. **Gérer les conflits et trouver des solutions gagnant-gagnant** : Développer des compétences pour gérer les conflits et négocier des accords bénéfiques pour toutes les parties.

Contenus principaux :

- **Rôle et importance des IRP**
 - Présentation des différentes instances représentatives du personnel
 - Compréhension de leur rôle dans la stratégie sociale de l'entreprise
 - Analyse des attentes et des objectifs des IRP
- **Techniques de négociation avec les IRP**
 - Stratégies de préparation et de conduite des négociations
 - Techniques de communication et de persuasion adaptées aux IRP
 - Utilisation de la négociation intégrative pour trouver des solutions mutuellement avantageuses
- **Cadre légal et réglementaire**
 - Connaissance des lois et réglementations liées au dialogue social
 - Compréhension des droits et des obligations des IRP et de l'employeur
 - Gestion des aspects légaux dans le processus de négociation
- **Gestion des conflits et résolution**
 - Identification et gestion des sources de conflit avec les IRP
 - Techniques de médiation et de résolution de conflits
 - Développement de plans d'action pour prévenir les conflits futurs

- **Cas pratiques et mises en situation**

- Simulations de négociations avec les IRP
- Analyse de cas réels de négociations réussies et échouées
- Retours d'expérience et partage de meilleures pratiques

Public cible :

Cette formation est destinée à fournir aux DRH les outils et les compétences nécessaires pour négocier efficacement avec les instances représentatives du personnel, en mettant l'accent sur les techniques de négociation, la compréhension du cadre légal et la gestion des conflits.

Prérequis : aucun prérequis pour cette formation qui s'adresse prioritairement aux Dirigeants et aux Responsables RH

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre l'importance des indicateurs de succès pour la fonction RH :** Acquérir une compréhension approfondie de l'importance des KPIs tels que le taux d'attrition du personnel, le coût par embauche, et l'engagement des employés, pour mesurer et guider le succès de la fonction RH.
2. **Identifier et définir les KPIs pertinents pour la RH :** Apprendre à sélectionner et à définir des indicateurs clés comme le temps moyen pour pourvoir un poste, le taux de rotation, et le taux de satisfaction des employés.
3. **Analyser et interpréter les données RH :** Développer des compétences pour collecter, analyser et interpréter efficacement les données relatives aux KPIs tels que le taux d'absentéisme, les accidents du travail et le rendement sur investissement de la formation.
4. **Utiliser les KPIs pour améliorer les pratiques RH :** Comprendre comment utiliser les KPIs pour prendre des décisions éclairées et améliorer les stratégies et processus RH.

Contenus principaux :

- **Fondamentaux des indicateurs de succès en RH**
 - Introduction aux KPIs comme le taux de rétention et le coût par embauche
 - Types d'indicateurs clés pour la fonction RH
 - Alignement des KPIs RH avec la stratégie globale de l'entreprise
- **Définition et sélection des KPIs RH**
 - Critères pour choisir des indicateurs tels que le temps moyen pour pourvoir un poste et le taux de rotation
 - Processus de définition des KPIs RH
 - Équilibre entre indicateurs quantitatifs (comme le taux d'absentéisme) et qualitatifs (comme le taux de satisfaction des employés)
- **Analyse et interprétation des données RH**
 - Techniques pour collecter et analyser les données RH
 - Utilisation d'outils pour le suivi des KPIs comme le rendement sur investissement de la formation
 - Interprétation des résultats et identification des tendances
- **Application des KPIs dans la prise de décision RH**

- Utilisation des KPIs pour identifier les domaines d'amélioration
- Mise en œuvre des changements basés sur les données
- Mesure de l'impact des stratégies RH sur les performances de l'entreprise
- **Évaluation et amélioration continue des KPIs RH**
 - Techniques pour évaluer l'efficacité des KPIs
 - Ajustement des indicateurs en fonction des changements organisationnels
 - Cas pratiques et études de cas

Public cible :

Cette formation vise à fournir aux DRH les compétences nécessaires pour identifier, analyser et utiliser efficacement les indicateurs de succès, afin d'optimiser les performances et l'impact de la fonction RH au sein de leur organisation.

Prérequis : aucun prérequis pour cette formation qui s'adresse prioritairement aux Dirigeants et aux Responsables RH

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre le bien-être au travail et les risques psycho-sociaux (RPS) :** Acquérir une compréhension approfondie de la notion de bien-être au travail et identifier les différents types de risques psycho-sociaux.
2. **Détecter et prévenir les RPS :** Apprendre à reconnaître les signes des RPS et développer des stratégies de prévention efficaces.
3. **Développer des politiques de bien-être au travail :** Maîtriser la création et l'implémentation de politiques visant à promouvoir le bien-être et à réduire les RPS.
4. **Gérer les situations liées aux RPS :** Acquérir des compétences pour intervenir efficacement en cas de problèmes liés aux RPS et soutenir les employés concernés.

Contenus principaux :

- **Fondamentaux du bien-être au travail et des RPS**
 - Définitions et enjeux du bien-être au travail et des RPS
 - Types de RPS : stress, burnout, harcèlement, etc.
 - Impact des RPS sur les individus et l'organisation
- **Détection et prévention des RPS**
 - Indicateurs et signaux d'alerte des RPS
 - Techniques de prévention : évaluation des risques, enquêtes, entretiens
 - Rôle des RH dans la sensibilisation et la formation sur les RPS
- **Politiques de bien-être au travail**
 - Élaboration de politiques de bien-être : santé, équilibre vie professionnelle/vie privée, reconnaissance
 - Programmes de soutien aux employés : counseling, activités de bien-être
 - Mesure de l'efficacité des politiques de bien-être
- **Gestion des cas de RPS**
 - Procédures d'intervention en cas de RPS
 - Techniques de gestion et de résolution des conflits
 - Accompagnement et soutien des employés affectés
- **Cadre légal et réglementaire**
 - Connaissance des obligations légales et réglementaires en matière de RPS
 - Mise en conformité des pratiques RH avec la législation

- Gestion des responsabilités et des risques juridiques

Public cible :

Cette formation vise à doter les professionnels des RH des compétences nécessaires pour comprendre, détecter, prévenir et gérer les risques psychosociaux, tout en développant et en mettant en œuvre des politiques efficaces pour promouvoir le bien-être au travail.

Prérequis : aucun prérequis pour cette formation qui s'adresse prioritairement aux Dirigeants et aux Responsables RH

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre les Principes de l'Assessment Center** : Acquérir une connaissance de base des fondamentaux de l'Assessment Center, en particulier son rôle et son efficacité dans le contexte de recrutement.
2. **Concevoir un Assessment Center Adapté** : Apprendre à développer et à structurer un Assessment Center en fonction des besoins spécifiques de recrutement de l'organisation.
3. **Développer et Sélectionner des Exercices Pertinents** : Maîtriser la sélection et la création d'exercices et de simulations adaptés pour évaluer les compétences et les aptitudes des candidats.
4. **Mettre en Œuvre et Gérer un Assessment Center Efficacement** : Acquérir des compétences pour organiser, conduire et gérer un Assessment Center, y compris la formation des évaluateurs et l'analyse des résultats.

Contenus principaux :

- **Fondamentaux de l'Assessment Center**
 - Histoire et théorie de l'Assessment Center
 - Avantages et limites de cette méthode dans le recrutement
 - Comparaison avec d'autres techniques de recrutement
- **Conception de l'Assessment Center**
 - Définition des objectifs et des compétences à évaluer
 - Structure et organisation d'un Assessment Center
 - Création d'un guide et d'une feuille de route pour les évaluateurs
- **Développement des Exercices**
 - Types d'exercices utilisés dans un Assessment Center (études de cas, jeux de rôle, simulations, etc.)
 - Critères de sélection et de personnalisation des exercices
 - Équilibrage des exercices pour une évaluation complète
- **Mise en Œuvre et Gestion**
 - Logistique et organisation pratique de l'Assessment Center
 - Formation des évaluateurs et gestion des biais
 - Techniques pour observer, évaluer et noter les performances des candidats
- **Analyse des Résultats et Feedback**
 - Méthodes pour analyser les résultats de manière objective
 - Fourniture de feedback constructif aux candidats
 - Utilisation des résultats dans les décisions de recrutement

Public cible :

Cette formation vise à fournir aux professionnels des RH les outils et compétences nécessaires pour concevoir, mettre en œuvre et gérer efficacement un Assessment Center, en se concentrant sur son application dans le cadre du recrutement pour une évaluation précise et approfondie des candidats.

Prérequis : aucun prérequis pour cette formation qui s'adresse prioritairement aux Dirigeants et aux Responsables RH

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

- 1. Comprendre le bilan de potentiel individuel et maîtriser les méthodes d'évaluation**
 - Saisir l'importance du bilan dans la gestion des ressources humaines et le développement professionnel.
 - Acquérir des compétences dans l'utilisation des outils et méthodes d'évaluation des compétences et qualités.
- 2. Développer des compétences en analyse des besoins et en planification du développement professionnel**
 - Être capable d'aligner les aspirations individuelles avec les objectifs de l'entreprise.
 - Savoir élaborer et mettre en œuvre des plans de développement personnalisés.
- 3. Maîtriser les techniques de suivi et d'évaluation de l'efficacité du bilan**
 - Acquérir des méthodes de suivi du développement individuel.
 - Apprendre à évaluer l'impact et l'efficacité du bilan de potentiel.
- 4. Appliquer les connaissances à travers des cas pratiques et favoriser l'échange de pratiques**
 - Mettre en pratique les connaissances acquises à travers des exercices, études de cas et simulations.
 - Encourager le partage d'expériences et la discussion pour l'enrichissement mutuel des participants.

Contenus principaux :

- **Introduction au bilan de potentiel individuel**
 - Définitions, objectifs et enjeux pour les RH.
- **Identification des compétences et qualités**
 - Méthodes et outils (tests, entretiens, questionnaires).
- **Analyse des besoins et aspirations individuels**
 - Techniques d'entretien et d'analyse des aspirations professionnelles.
- **Élaboration du plan de développement**
 - Création de plans personnalisés, intégration des feedbacks.
- **Suivi et évaluation du bilan de potentiel**
 - Méthodes de suivi, critères et outils d'évaluation de l'efficacité.
- **Cas pratiques et mises en situation**
 - Exercices pratiques, études de cas, simulations d'entretiens.
- **Discussion et retour d'expérience**

- Sessions de partage et d'échanges interactifs.
- **Conclusion et prochaines étapes**
 - Synthèse des apprentissages, conseils pour l'application pratique.

Public cible :

Cette formation permet aux participants d'acquérir des compétences clés pour réaliser des bilans de potentiel individuel efficaces, permettant d'aligner les aspirations des employés avec les objectifs stratégiques de l'entreprise, tout en favorisant le développement professionnel et l'épanouissement personnel.

Prérequis : aucun prérequis pour cette formation qui s'adresse prioritairement aux Dirigeants et aux Responsables RH

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

- 1. Comprendre les fondamentaux du coaching**
 - Saisir les principes de base et l'éthique du coaching.
 - Distinguer le coaching d'autres formes de soutien professionnel.
- 2. Développer des compétences en communication efficace**
 - Maîtriser les techniques d'écoute active et de questionnement.
 - Apprendre à établir une communication claire et empathique.
- 3. Acquérir des méthodes de coaching efficaces**
 - Se familiariser avec différents modèles et techniques de coaching.
 - Savoir identifier et répondre aux besoins spécifiques des clients.
- 4. Pratiquer le coaching à travers des mises en situation**
 - Appliquer les techniques apprises dans des exercices pratiques.
 - Recevoir des feedbacks constructifs pour améliorer sa pratique.

Contenus principaux :

- **Introduction au coaching**
 - Définitions, principes éthiques et distinction avec d'autres pratiques.
- **Compétences clés en communication**
 - Techniques d'écoute active, de questionnement, et de feedback.
- **Modèles et techniques de coaching**
 - Présentation de divers modèles (GROW, SMART, etc.).
 - Approches pour identifier les objectifs et les obstacles.
- **Mise en pratique et études de cas**
 - Exercices de coaching simulés.
 - Analyses de cas réels et discussions.
- **Développement personnel du coach**
 - Auto-évaluation et développement des compétences personnelles de coaching.
- **Conclusion et perspectives de développement**
 - Récapitulatif des apprentissages.
 - Conseils pour la poursuite du développement en tant que coach.

Public cible :

Cette formation offre aux participants une base solide dans les techniques de coaching, en alliant théorie et pratique, pour les aider à développer leurs

compétences en coaching et à commencer efficacement leur parcours dans ce domaine.

Prérequis : aucun prérequis pour cette formation qui s'adresse à toute personne désireuse de se familiariser avec les techniques de coaching, et notamment les managers dans le cadre d'accompagnement spécifique.

Durée : 2 jours

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 3.900 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :**1. Approfondir les Connaissances Théoriques et Modèles Avancés de Coaching**

- Explorer des théories avancées et des modèles de coaching innovants.
- Comprendre la psychologie et la dynamique des groupes dans le coaching.

2. Développer des Techniques de Coaching Spécialisées

- Maîtriser des techniques de coaching adaptées à des contextes spécifiques (organisationnel, personnel, performance).
- Apprendre à gérer des situations complexes et des cas difficiles.

3. Renforcer les Compétences en Communication et en Gestion de Relation

- Perfectionner les techniques de communication avancées pour une relation de coaching efficace.
- Développer des compétences en gestion de conflits et en résolution de problèmes.

4. Pratiquer le Coaching à un Niveau Avancé

- Mener des séances de coaching avec des scénarios plus complexes.
- Recevoir et donner des retours constructifs pour une amélioration continue.

Contenus principaux :**• Théories Avancées et Modèles de Coaching**

- Étude approfondie de modèles avancés (par exemple, coaching systémique, coaching orienté solution).
- Application de la psychologie dans le coaching.

• Techniques Spécialisées de Coaching

- Techniques pour des contextes spécifiques (par exemple, coaching d'équipe, coaching de vie, coaching exécutif).
- Gestion des cas difficiles et des situations de crise.

• Compétences Avancées en Communication

- Communication non verbale, écoute au niveau profond, techniques de questionnement avancé.
- Gestion de la relation de coaching, résolution de conflits.

• Mises en Situation et Études de Cas

- Séances de coaching simulées sur des cas complexes.
- Analyse et discussion en groupe de cas réels.

- **Développement Personnel et Professionnel du Coach**
 - Auto-évaluation, développement de la réflexivité et du style personnel de coaching.
 - Stratégies pour le développement professionnel continu.
- **Conclusion et Planification du Développement Futur**
 - Synthèse des apprentissages et planification des étapes suivantes pour la pratique du coaching.

Public cible :

Cette formation de niveau 2 vise à équiper les coachs avec des outils et techniques plus avancés, leur permettant de gérer des situations de coaching plus complexes et de développer leur pratique à un niveau supérieur.

Prérequis : Cette formation s'adresse aux personnes ayant suivi la formation de niveau 1

Durée : 2 jours

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 3.900 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

- 1. Comprendre le Rôle et l'Importance de la Supervision dans le Coaching**
 - Saisir le concept de supervision de coach et son importance pour le maintien de la qualité et de l'éthique dans la pratique du coaching.
 - Identifier les différentes approches et modèles de supervision.
- 2. Développer des Compétences en Supervision Efficace**
 - Maîtriser les techniques de supervision, y compris l'écoute active, le feedback constructif et l'analyse de pratiques.
 - Apprendre à identifier et à répondre aux besoins de développement des coachs.
- 3. Gérer les Dynamiques de Groupe et les Relations dans la Supervision**
 - Comprendre la dynamique des groupes de coachs et savoir gérer les interactions productives.
 - Développer des compétences en gestion des conflits et résolution de problèmes dans le cadre de la supervision.
- 4. Mettre en Pratique la Supervision à travers des Exercices et des Études de Cas**
 - Appliquer les compétences de supervision à travers des simulations et des analyses de cas réels.
 - Recevoir des retours constructifs sur les pratiques de supervision.

Contenus principaux :

- **Fondements de la Supervision des Coachs**
 - Principes et objectifs de la supervision.
 - Modèles et approches de supervision (par exemple, supervision individuelle, de groupe, systémique).
- **Techniques et Outils de Supervision**
 - Méthodes d'écoute et de feedback en supervision.
 - Techniques pour l'analyse de pratique et l'amélioration continue des coachs.
- **Dynamique de Groupe et Gestion des Relations**
 - Techniques pour faciliter la supervision de groupe.
 - Gestion de la dynamique des groupes et des relations interpersonnelles.
- **Cas Pratiques et Mises en Situation de Supervision**
 - Simulation de séances de supervision.

- Discussion et analyse de cas de supervision réels ou hypothétiques.
- **Développement Professionnel du Superviseur**
 - Auto-évaluation et développement personnel du superviseur.
 - Stratégies pour le développement continu en tant que superviseur.
- **Conclusion et Perspectives d'Évolution**
 - Récapitulatif des compétences acquises.
 - Planification du développement futur en tant que superviseur de coachs internes.

Public cible :

Cette formation vise à préparer les superviseurs à soutenir efficacement le développement des coachs internes, en assurant la qualité et l'éthique de la pratique du coaching au sein de l'organisation.

Prérequis : Cette formation s'adresse aux personnes ayant suivi la formation de niveau 1

Durée : 2 jours

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 3.900 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

- 1. Comprendre le cadre légal, éthique et les apports de l'IA dans les politiques de Ressources Humaines**
 - Appréhender le cadre légal et les considérations éthiques en matière de politiques RH (emploi, carrière, rémunération, diversité, recrutement).
 - Identifier les usages possibles de l'IA comme outil d'aide à la formalisation, à la cohérence et à la mise à jour des politiques RH, ainsi que leurs limites.
- 2. Développer des compétences en rédaction de politiques RH efficaces, structurées et cohérentes**
 - Maîtriser les techniques de rédaction de politiques RH.
 - Utiliser l'IA comme outil d'appui à la structuration, à la reformulation et à la clarification des politiques (sans délégation de responsabilité).
- 3. Gérer l'implication des parties prenantes et la communication des politiques RH**
 - Apprendre à impliquer activement les parties prenantes dans le développement des politiques RH.
 - Explorer l'apport de l'IA pour tester la lisibilité, la compréhension et la cohérence des messages à destination des différentes populations internes.
- 4. Mettre en œuvre, suivre et évaluer les politiques RH dans un contexte évolutif**
 - Comprendre les enjeux de la mise en œuvre des politiques RH.
 - Mobiliser l'IA comme outil d'aide à l'analyse des retours, à l'évaluation qualitative et à l'amélioration continue des politiques.

Contenus principaux :**Cadre légal, éthique et enjeux contemporains des politiques RH**

- Principes de droit du travail et réglementations applicables.
- Considérations éthiques dans la gestion des RH.
- Impacts émergents de l'IA sur les pratiques RH (équité, transparence, responsabilité).

Rédaction de politiques RH : méthodes et structuration

- Techniques de rédaction des politiques RH.

- Politiques d'emploi et de carrière, de rémunération, d'évaluation de la performance, de diversité et de recrutement.
- Usage raisonné de l'IA pour :
 - structurer un document de politique RH,
 - améliorer la clarté rédactionnelle,
 - identifier incohérences ou zones d'ambiguïté.

Implication des parties prenantes et communication interne

- Stratégies d'implication des employés, des représentants du personnel et de la direction.
- Techniques de communication interne des politiques RH.
- Apport de l'IA pour simuler des points de vue utilisateurs (managers, collaborateurs, partenaires sociaux) et anticiper les incompréhensions.

Mise en œuvre, suivi et pilotage des politiques RH

- Planification de la mise en œuvre des politiques RH.
- Méthodes d'évaluation et d'ajustement des politiques.
- Utilisation de l'IA comme outil d'aide à l'analyse qualitative des retours terrain et des signaux faibles.

Cas pratiques et ateliers de rédaction

- Exercices pratiques de rédaction ou de refonte de politiques RH (rémunération, formation, politique des emplois, recrutement, etc.)
- Mobilisation ponctuelle de l'IA comme support d'aide à la rédaction, à la reformulation ou à l'analyse critique.
- Études de cas sur la mise en œuvre et l'évaluation des politiques.

Conclusion et perspectives d'évolution

- Synthèse des compétences acquises.
- Réflexion sur l'adaptation continue des politiques RH face aux évolutions de l'entreprise, du marché du travail et des outils numériques, dont l'IA.

Public cible :

Cette formation s'adresse essentiellement aux Dirigeants d'entreprise, aux DRH et responsables RH.

Prérequis : Aucune connaissance préalable en informatique ou en IA n'est requise pour cette formation.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

FICHES FORMATION COMMERCE ET MARKETING

COM2301	la négociation et la gestion des contreparties
COM2302	La gestion et l'animation du portefeuille clients
COM2303	Le plan d'action commercial - module 1
COM2304	Le plan d'action commercial - module 2
COM2305	L'IA générative au service de la création et l'animation d'un réseau de prescripteurs
COM2306	Le métier d'animateur commercial
COM2307	L'analyse de son portefeuille et la détermination de sa feuille de route commerciale
COM2308	L'entretien commercial (préparation, réalisation, suivi)
COM2309	Les typologies d'argumentation commerciale
COM2310	La structuration de l'entretien de vente
COM2311	Préparer et réaliser une soutenance d'appel d'offre
COM2312	L'entretien commercial à distance
COM2313	L'utilisation de l'IA générative comme coach commercial personnel
COM2314	Les usages commerciaux du multicanal
COM2315	Les techniques de négociation et la matrice Pouvoir/confiance
COM2316	Les 8 critères de succès d'une négociation (de la préparation au suivi)
COM2317	Le métier de négociateur (compétences, organisation, activités)
COM2318	Le développement de son assertivité et de sa puissance en négociation
COM2319	Le développement de son assertivité commerciale
COM2320	Le traitement des objections et les méthodes de closing
COM2321	Les techniques d'analyse du portefeuille clients (potentiel et taux d'équipement)
COM2322	L'approche statistique de la gestion du portefeuille clients
COM2323	Les techniques de gestion proactives, réactives et événementielles au service du développement du portefeuille
COM2324	La gestion optimisée d'un point de vente
COM2325	Le marketing digital - module 1
COM2326	Le marketing digital - module 2
COM2327	Le marketing digital - module 3
COM2328	Le marketing digital - module 4

Objectifs pédagogiques :

1. **Maîtriser les techniques de négociation** : acquérir une compréhension approfondie des différentes techniques de négociation et développer des stratégies pour négocier efficacement.
2. **Gérer les contreparties et conflits** : apprendre à identifier, évaluer et intégrer les contreparties dans les négociations, tout en développant des compétences pour gérer les conflits et les désaccords.
3. **Développer des compétences en communication et en écoute** : renforcer les compétences en communication, y compris l'écoute active, pour améliorer l'efficacité dans les négociations.
4. **Créer des solutions gagnant-gagnant** : comprendre comment élaborer des accords mutuellement avantageux, maximisant la valeur pour chaque partie.
5. **Savoir optimiser sa préparation de négociation en utilisant l'IA générative** : apprendre à utiliser de façon sécurisée et optimisée les outils d'IA générative pour renforcer sa posture en négociation.

Contenus principaux :

- **Principes de la négociation et profils de négociateurs** : étude approfondie des différentes approches en négociation et analyse détaillée des profils de négociateurs, y compris leurs forces, faiblesses et styles préférentiels.
- **Négociation distributive et intégrative** : exploration des concepts de la négociation distributive (orientée vers un gain maximal pour une partie) et intégrative (visant des solutions gagnant-gagnant), avec des exemples pratiques et des études de cas pour illustrer chaque approche.
- **Gestion des contreparties et des conflits** : techniques avancées pour identifier, évaluer et négocier les contreparties, combinées à des stratégies efficaces de résolution de conflits et de médiation.
- **Communication efficace en négociation** : développement des compétences en communication, incluant l'écoute active, la persuasion et l'influence, et l'adaptation du langage non verbal pour renforcer les messages.
- **Stratégies pour des solutions mutuellement bénéfiques** : méthodologies pour créer des accords qui maximisent la valeur pour toutes les parties, en se concentrant sur la collaboration et la créativité dans la recherche de solutions.

- **Négociation dans différents contextes culturels et organisationnels** : compréhension de l'impact des différences culturelles et organisationnelles sur les styles de négociation, avec des conseils pour s'adapter à divers environnements et interlocuteurs.
- **Simulation de négociation et analyse de cas réels** : mise en pratique des compétences acquises à travers des simulations et des jeux de rôle, suivi d'une analyse et d'un débriefing pour renforcer l'apprentissage et la compréhension.

Public cible :

Cette formation est destinée aux professionnels impliqués dans des négociations commerciales, des achats, des ventes, ou des situations de gestion de conflits. Elle convient particulièrement aux managers, chefs de projet, et négociateurs cherchant à affiner leurs compétences en négociation. La valeur ajoutée de cette formation réside dans le développement de compétences pratiques et applicables immédiatement, permettant aux participants de mener des négociations plus efficaces, de gérer les contreparties avec stratégie, et de créer des solutions bénéfiques pour toutes les parties. Elle offre également une compréhension profonde des différents profils de négociateurs, essentielle pour adapter sa stratégie en fonction de l'interlocuteur.

Prérequis : Les participants doivent disposer d'au moins un an d'expérience dans la négociation.

Durée : 2 jours

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 3.900 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre les principes de la gestion de portefeuille clients :** acquérir des connaissances sur les meilleures pratiques de gestion et d'analyse d'un portefeuille clients, notamment en utilisant l'IA générative au service de son analyse de portefeuille.
2. **Développer des stratégies d'animation de clients :** apprendre à créer et à mettre en œuvre des stratégies efficaces pour engager et fidéliser les clients.
3. **Optimiser le suivi et la communication client :** renforcer les compétences en communication avec les clients, y compris l'utilisation des outils numériques, pour un suivi personnalisé et efficace.
4. **Analyser et segmenter le portefeuille clients :** apprendre à segmenter le portefeuille clients pour une gestion plus ciblée et stratégique.
5. **Mesurer et améliorer la satisfaction client via l'IA générative :** comprendre comment mesurer la satisfaction client et optimiser l'usage de ces informations avec l'IA générative pour améliorer continuellement les services et produits

Contenus principaux :

- **Fondamentaux de la gestion de portefeuille clients :** exploration des principes clés de la gestion de clients, y compris les stratégies de fidélisation et de développement de la relation client. Introduction à l'utilisation de la matrice potentiel client/taux d'équipement pour une gestion efficace du temps et des ressources. Utilisation de l'IA générative pour optimiser les processus d'analyse.
- **Techniques d'animation et d'engagement client :** méthodes pour créer des interactions significatives avec les clients, telles que les campagnes de communication, les programmes de fidélité, et les événements clients. Approfondissement sur l'ajustement de ces techniques en fonction du potentiel et du taux d'équipement de chaque client.
- **Communication et suivi client personnalisé :** techniques de communication efficaces adaptées à différents types de clients, utilisation des CRM et des outils numériques pour un suivi optimal. Intégration de la matrice pour personnaliser la communication en fonction du profil de chaque client.

- **Segmentation et analyse du portefeuille clients** : méthodes pour segmenter les clients en fonction de divers critères (comportement, valeur, besoins) et stratégies pour aborder chaque segment. Utilisation de la matrice potentiel client/taux d'équipement comme outil d'analyse pour la segmentation.
- **Gestion des feedbacks et amélioration continue** : approches pour collecter et analyser les retours clients, et intégrer ces informations dans l'amélioration des produits et services. Discussion sur la manière dont la matrice peut aider à identifier les domaines d'amélioration prioritaires.
- **Cas pratiques et études de situation** : analyse de cas réels et simulations pour appliquer les concepts appris, avec un accent sur la résolution de problèmes spécifiques liés à la gestion de portefeuille clients, notamment l'utilisation de la matrice pour optimiser la gestion du temps et des ressources.

Public cible :

Cette formation s'adresse aux professionnels en charge de la gestion de clients, comme les responsables de comptes, les commerciaux, et les managers de la relation client. Elle est également pertinente pour toute personne souhaitant approfondir ses compétences en gestion de clients. La valeur ajoutée de cette formation réside dans l'acquisition de compétences pratiques et stratégiques pour gérer et animer un portefeuille clients de manière efficace, en améliorant la satisfaction et la fidélisation des clients, et en augmentant la valeur à long terme de la relation client.

Prérequis : Les participants doivent disposer d'une expérience d'au moins 6 mois dans la gestion d'un portefeuille client.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en

œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre les bases de la planification commerciale** : Acquérir des connaissances fondamentales sur les principes de la planification commerciale et son importance stratégique.
2. **Élaborer un plan d'action commercial** : Apprendre à concevoir un plan d'action commercial efficace, en tenant compte des objectifs de vente et des cibles de marché.
3. **Analyser le marché et la concurrence** : Développer des compétences pour analyser le marché et comprendre la position de la concurrence, pour une planification plus informée.
4. **Définir des objectifs de vente ambitieux et réalistes** : Comprendre comment fixer des objectifs de vente ambitieux, réalisables et mesurables, alignés sur les capacités et les ressources disponibles.

Contenus principaux :

- **Introduction à la planification commerciale** : Principes de base et importance de la planification commerciale pour le succès des ventes.
- **Étapes de l'élaboration d'un plan d'action commercial** : Méthodologie pour créer un plan d'action, incluant la définition des objectifs, la segmentation du marché, et la planification des ressources.
- **Analyse de marché et étude de la concurrence** : Outils et techniques pour évaluer le marché et analyser les concurrents, afin d'identifier les opportunités et les menaces.
- **Fixation d'objectifs de vente et stratégies de réalisation** : Approches pour définir des objectifs de vente et élaborer des stratégies pour les atteindre.
- **Gestion du temps et des priorités** : Techniques pour gérer efficacement le temps et prioriser les actions pour maximiser la productivité.
- **Suivi et ajustement du plan d'action** : Méthodes pour suivre les progrès et ajuster le plan d'action en fonction des résultats et des changements du marché

Public cible :

Cette formation est spécialement conçue pour les commerciaux débutants. Elle leur fournira les outils et les connaissances nécessaires pour élaborer et mettre en œuvre un plan d'action commercial efficace. La valeur ajoutée réside dans la capacité à planifier stratégiquement les actions de vente, ce qui est crucial pour réussir dans un environnement commercial compétitif.

Prérequis : Pas de prérequis.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Approfondir la stratégie de planification commerciale** : Renforcer les connaissances acquises dans le Module 1 et développer des stratégies commerciales plus complexes et personnalisées.
2. **Optimiser et diversifier le plan d'action commercial** : Apprendre à affiner et à diversifier les plans d'action pour répondre à des situations de marché variées et complexes.
3. **Gestion avancée des relations clients** : Développer des techniques avancées pour gérer et entretenir des relations clients durables et profitables.
4. **Mesure de la performance et analyse des résultats** : Acquérir des compétences pour mesurer efficacement la performance commerciale et utiliser l'analyse des données pour optimiser les stratégies de vente.

Contenus principaux :

- **Stratégies avancées de planification commerciale** : Techniques pour élaborer des stratégies commerciales sophistiquées, en tenant compte des tendances du marché et des comportements des consommateurs.
- **Optimisation du plan d'action commercial** : Méthodes pour affiner le plan d'action commercial existant, en se concentrant sur la maximisation de l'efficacité et la réduction des coûts.
- **Gestion et développement des relations clients** : Stratégies avancées pour gérer les relations clients, y compris le cross-selling, l'up-selling et la fidélisation.
- **Analyse de la performance et du retour sur investissement** : Outils et méthodes pour analyser la performance des ventes, comprendre le retour sur investissement et ajuster les stratégies en conséquence.
- **Gestion du changement et innovation dans la vente** : Approches pour gérer le changement dans l'environnement de vente et adopter des innovations pour rester compétitif.
- **Études de cas et simulations avancées** : Analyse de cas réels plus complexes et simulations pour mettre en pratique les stratégies et les techniques apprises.

Public cible :

Ce module s'adresse aux commerciaux ayant déjà une base solide en planification commerciale (ayant suivi le Module 1) et cherchant à

approfondir leurs compétences. La formation vise à équiper ces professionnels avec des compétences avancées pour gérer efficacement un plan d'action commercial dans un environnement de vente de plus en plus complexe et compétitif. La valeur ajoutée de ce module réside dans le développement de compétences stratégiques avancées, essentielles pour réussir dans des rôles commerciaux intermédiaires à avancés.

Prérequis : Participants dotés d'une expérience managériale d'au moins 3 ans et/ ou ayant suivi le module COM2301

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre le rôle des prescripteurs et l'apport de l'IA :**
Appréhender l'importance des prescripteurs dans la vente et découvrir comment l'IA peut optimiser leur identification et leur gestion.
2. **Utiliser l'IA pour identifier et recruter des prescripteurs :**
Développer des compétences pour utiliser des outils d'IA dans le processus de recrutement et d'analyse des prescripteurs potentiels.
3. **Établir des relations efficaces avec les prescripteurs, assistées par l'IA :** Apprendre à construire et à entretenir des relations avec les prescripteurs en tirant parti des capacités analytiques et prédictives de l'IA.
4. **Animer le réseau de prescripteurs avec le soutien de l'IA :**
Acquérir des méthodes pour engager les prescripteurs en utilisant des outils d'IA pour la personnalisation et l'optimisation des interactions.

Contenus principaux :

- **Principes de la prescription et intégration de l'IA :** Introduction aux fondamentaux des réseaux de prescripteurs et exploration de la manière dont l'IA peut améliorer l'efficacité des stratégies de prescription.
- **Stratégies de recrutement de prescripteurs assistées par l'IA :** Utilisation d'outils d'IA pour l'analyse de données, la reconnaissance de patterns et l'identification des prescripteurs les plus pertinents.
- **Développement et gestion de relations avec l'aide de l'IA :** Application des technologies d'IA pour personnaliser la communication et les interactions avec les prescripteurs, et pour suivre et analyser leur performance.
- **Animation et gestion du réseau avec l'IA :** Techniques pour dynamiser le réseau de prescripteurs en utilisant l'IA pour des insights en temps réel, des recommandations personnalisées et une gestion proactive.
- **Marketing et communication assistés par l'IA :** Stratégies d'engagement et de communication exploitant l'IA pour créer des messages ciblés et pertinents pour les prescripteurs.
- **Cas pratiques : IA dans la gestion des prescripteurs :** Exercices pratiques et études de cas sur l'utilisation de l'IA dans la création et l'animation d'un réseau de prescripteurs, avec un accent sur les applications réelles et les meilleures pratiques.

Public cible :

Cette formation est destinée aux professionnels du marketing, de la vente et du développement commercial désireux d'intégrer l'IA dans leur stratégie de réseau de prescripteurs. Elle est également bénéfique pour les managers et entrepreneurs cherchant à tirer parti des technologies d'IA pour optimiser leurs partenariats stratégiques. La formation offre une compréhension unique de l'intersection entre la gestion traditionnelle des prescripteurs et les innovations apportées par l'IA, améliorant ainsi l'efficacité, la personnalisation et l'analyse dans la gestion des réseaux de prescripteurs.

Prérequis : Les participants doivent se munir d'un smartphone ou d'un ordinateur portable.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Maîtriser les compétences clés de l'animateur commercial :**
Acquérir une compréhension approfondie des compétences et responsabilités essentielles à la fonction d'animateur commercial.
2. **Utiliser des outils technologiques modernes, y compris l'IA :** Se familiariser avec les outils technologiques actuels, incluant des applications d'IA générative, pour améliorer l'efficacité et l'impact des activités commerciales.
3. **Développer des stratégies d'animation commerciale efficaces :**
Apprendre à concevoir et à mettre en œuvre des stratégies d'animation commerciale qui stimulent les ventes et l'engagement des clients.
4. **Analyser et répondre aux besoins du marché :** Acquérir des compétences pour analyser les tendances du marché et adapter les stratégies commerciales en conséquence.

Contenus principaux :

- **Rôle et compétences de l'animateur commercial :** Définition du rôle, des missions et des compétences requises pour un animateur commercial efficace.
- **Outils technologiques et IA générative dans l'animation commerciale :** Introduction aux outils technologiques modernes, incluant une utilisation discrète mais efficace de l'IA générative pour l'analyse de données et la création de contenu.
- **Conception de stratégies d'animation commerciale :** Méthodologies pour développer des stratégies d'animation qui captivent et motivent les clients, tout en utilisant judicieusement les données et insights générés par l'IA.
- **Analyse de marché et adaptation stratégique :** Techniques pour évaluer les dynamiques de marché et ajuster les stratégies d'animation en utilisant les insights fournis par les outils d'IA.
- **Gestion de la relation client et engagement :** Stratégies pour construire et entretenir des relations clients fortes, avec un soutien des outils d'IA pour la personnalisation de la communication.
- **Études de cas pratiques :** Analyse de cas réels et exercices pratiques pour appliquer les compétences apprises, notamment l'utilisation subtile de l'IA pour améliorer les résultats commerciaux.

Public cible :

Cette formation est destinée aux professionnels actuels ou aspirants à devenir animateurs commerciaux. Elle est particulièrement utile pour ceux qui souhaitent intégrer des compétences technologiques, y compris l'utilisation de l'IA générative, dans leur pratique professionnelle. La valeur ajoutée réside dans la capacité à allier les compétences traditionnelles d'animation commerciale avec les dernières innovations technologiques, permettant une approche plus dynamique et data-driven du métier.

Prérequis : Les participants doivent se munir d'un smartphone ou d'un ordinateur portable.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

COM2307	L'analyse de son portefeuille et la détermination de sa feuille de route commerciale
---------	---

Objectifs pédagogiques :

1. **Analyser efficacement le portefeuille clients** : Apprendre à évaluer en profondeur le portefeuille clients en utilisant des techniques d'analyse avancées, y compris des outils d'IA.
2. **Utiliser l'IA pour une segmentation client approfondie** : Développer des compétences pour appliquer l'IA dans la segmentation précise et dynamique des clients, en vue d'optimiser les stratégies de vente.
3. **Élaborer une feuille de route commerciale basée sur les données** : Acquérir la capacité de créer une feuille de route commerciale robuste et orientée données, en tirant parti des insights générés par l'IA.
4. **Adapter les stratégies commerciales aux tendances du marché** : Utiliser l'IA pour comprendre et anticiper les tendances du marché, et adapter en conséquence les stratégies commerciales.

Contenus principaux :

- **Techniques d'analyse de portefeuille clients** : Approfondissement des méthodes d'analyse de portefeuille, avec un accent sur l'utilisation des outils d'IA pour une compréhension détaillée des comportements et besoins clients.
- **Segmentation client assistée par l'IA** : Application de l'IA pour une segmentation fine et évolutive des clients, permettant des stratégies de vente plus ciblées et personnalisées.
- **Création d'une feuille de route commerciale data-driven** : Utilisation des données et des analyses d'IA pour élaborer une feuille de route commerciale précise, orientée vers l'atteinte des objectifs de vente.
- **Adaptation aux tendances de marché avec l'IA** : Emploi de l'IA pour l'analyse des tendances du marché, fournissant des insights précieux pour une adaptation rapide et efficace des stratégies commerciales.
- **Intégration de l'IA dans la planification et le suivi** : Exploration de la manière dont l'IA peut améliorer la planification commerciale et le suivi des performances, en fournissant des prévisions et des recommandations.

- **Études de cas et mises en situation** : Analyse de cas pratiques illustrant l'utilisation de l'IA dans l'analyse de portefeuille et la planification commerciale, avec des exercices d'application.

Public cible :

Cette formation s'adresse aux commerciaux, chefs de vente, et managers cherchant à optimiser leur gestion de portefeuille clients et leur planification commerciale en utilisant des technologies avancées comme l'IA. Elle est particulièrement utile pour ceux qui souhaitent adopter une approche plus analytique et basée sur les données dans leur stratégie commerciale. La valeur ajoutée de cette formation réside dans l'acquisition de compétences en matière d'analyse de données et d'application de l'IA, permettant une gestion plus efficace et prospective du portefeuille clients et une planification commerciale plus précise et adaptative.

Prérequis : Les participants doivent se munir d'un smartphone ou d'un ordinateur portable.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

COM2308	L'entretien commercial (préparation, réalisation, suivi)
---------	--

Objectifs pédagogiques :

1. **Maîtriser la préparation de l'entretien commercial** : Acquérir des compétences pour préparer efficacement un entretien commercial, en utilisant des outils d'analyse et de prévision basés sur l'IA.
2. **Conduire efficacement un entretien commercial** : Développer les savoirs, savoir-être et techniques requis pour mener un entretien commercial de manière professionnelle et convaincante, en intégrant l'analyse de données pour personnaliser la discussion.
3. **Optimiser le suivi post-entretien avec l'aide de l'IA** : Apprendre à utiliser des outils d'IA pour un suivi efficace et personnalisé après l'entretien, améliorant ainsi les taux de conversion et la satisfaction client.

Contenus principaux :

- **Préparation de l'entretien commercial assistée par l'IA** : Utilisation d'outils d'analyse de données basés sur l'IA pour comprendre le profil du client et ses besoins, afin de préparer un entretien ciblé et efficace.
- **Techniques de réalisation d'entretien commercial** : Méthodes et compétences nécessaires pour mener un entretien commercial réussi, en tirant parti des insights générés par l'IA pour une communication personnalisée.
- **Stratégies de suivi post-entretien avec l'IA** : Utilisation de l'IA pour analyser les retours de l'entretien, adapter les offres en conséquence, et planifier des actions de suivi personnalisées.
- **Gestion des objections et négociation** : Techniques pour anticiper et gérer les objections pendant l'entretien, avec l'aide d'outils prédictifs basés sur l'IA.
- **Communication efficace et écoute active** : Développement de compétences en communication et en écoute, essentielles pour un entretien commercial réussi, en utilisant des outils d'IA pour une meilleure compréhension du langage et des émotions du client.
- **Analyse et amélioration continue** : Application de l'IA pour analyser les résultats des entretiens et identifier les domaines d'amélioration pour les futurs entretiens.

Public cible :

Cette formation est conçue pour les professionnels de la vente, les commerciaux et les managers commerciaux désirant améliorer leurs compétences en matière d'entretien commercial. L'intégration de l'IA offre une perspective moderne sur la manière de préparer, de réaliser et de suivre un entretien, en rendant le processus plus efficace et plus adapté aux besoins spécifiques de chaque client. La valeur ajoutée réside dans la capacité à mener des entretiens plus personnalisés et orientés données, augmentant ainsi les chances de réussite commerciale.

Prérequis : Les participants doivent se munir d'un smartphone ou d'un ordinateur portable.

Durée : 2 jours

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

COM2309	Les typologies d'argumentation commerciale
---------	--

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre les différentes typologies d'argumentation commerciale** : Acquérir une connaissance approfondie des diverses formes et techniques d'argumentation utilisées dans la vente.
2. **Adapter l'argumentation au contexte et au client** : Développer la capacité d'ajuster l'approche argumentative en fonction du contexte de vente et du profil du client.
3. **Utiliser efficacement l'analyse de données dans l'argumentation** : Apprendre à intégrer discrètement les insights fournis par l'IA dans l'élaboration d'une argumentation ciblée et persuasive.
4. **Améliorer les compétences de persuasion et de communication** : Renforcer les compétences en matière de persuasion et de communication, essentielles dans l'argumentation commerciale

Contenus principaux :

- **Principes de l'argumentation commerciale** : Exploration des différentes techniques d'argumentation, y compris les approches rationnelle, émotionnelle, et éthique.
- **Personnalisation de l'argumentation** : Techniques pour personnaliser l'argumentation en fonction du client, avec une utilisation subtile de l'analyse de données pour comprendre les besoins et les préférences du client.
- **Intégration des insights de l'IA dans l'argumentation** : Application discrète de l'analyse de données pour enrichir l'argumentation, en offrant des insights pertinents et des propositions de valeur ajustées.
- **Techniques d'engagement et de communication efficace** : Développement de compétences avancées en engagement, en s'appuyant sur le repérage des biais cognitifs, des exemples concrets et des études de cas.
- **Gestion des objections et techniques de négociation** : Stratégies et méthodes pour anticiper et répondre aux objections des clients, en utilisant des données et des analyses pour soutenir l'argumentation.
- **Exercices pratiques et mises en situation** : Simulations et exercices pour mettre en pratique les différentes typologies d'argumentation, en intégrant des éléments d'analyse de données.

Public cible :

Cette formation s'adresse aux professionnels de la vente et du marketing, ainsi qu'à toute personne souhaitant améliorer ses compétences en argumentation commerciale. L'intégration subtile de l'IA permet une compréhension plus fine des besoins et des motivations des clients, rendant l'argumentation plus ciblée et efficace. La valeur ajoutée réside dans la capacité à combiner des techniques d'argumentation éprouvées avec des approches modernes basées sur les données, conduisant à des interactions commerciales plus persuasives et impactantes.

Prérequis : Les participants doivent se munir d'un smartphone ou d'un ordinateur portable.

Durée : 2 jours

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Maîtriser la structure d'un entretien de vente** : Acquérir une compréhension approfondie des différentes étapes d'un entretien de vente et de leur importance.
2. **Préparer efficacement un entretien de vente** : Développer des compétences pour préparer un entretien, y compris l'utilisation de données et d'informations pertinentes pour personnaliser l'approche.
3. **Mener un entretien de vente engageant et productif** : Apprendre à conduire un entretien de manière fluide et efficace, en gardant l'objectif commercial en vue.
4. **Gérer les objections et conclure la vente** : Acquérir des techniques pour gérer les objections du client et mener l'entretien vers une conclusion fructueuse.

Contenus principaux :

- **Ouverture structurée de l'entretien** : Techniques pour débiter l'entretien de manière efficace, en établissant le contexte et en créant un climat de confiance.
- **Phase de découverte** : Stratégies pour comprendre les besoins et les attentes du client, en utilisant des questions ciblées et de l'écoute active.
- **Synthèse et identification des zones de sensibilité client** : Méthodes pour résumer les informations recueillies et identifier les points clés qui sont particulièrement importants pour le client.
- **Proposition adaptée au client** : Techniques pour élaborer une proposition personnalisée qui répond aux besoins spécifiques du client identifiés lors de la phase de découverte.
- **Argumentation efficace** : Développement d'arguments convaincants en faveur de la proposition, en soulignant les avantages et la valeur pour le client.
- **Conclusion de l'entretien** : Stratégies pour conclure l'entretien de manière efficace, en amenant le client à prendre une décision et en établissant les prochaines étapes.

Public cible :

Cette formation est idéale pour les commerciaux, les conseillers de vente, et toute personne impliquée dans des processus de vente. Elle est conçue pour renforcer la capacité à structurer et à mener des entretiens de vente de manière professionnelle et efficace. La valeur ajoutée de cette formation

réside dans l'acquisition de compétences pratiques pour optimiser chaque étape de l'entretien de vente, conduisant ainsi à une meilleure performance commerciale et à une augmentation des taux de conversion.

Prérequis : Aucun prérequis

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre le processus d'appel d'offres :** Acquérir une connaissance approfondie des étapes et des exigences clés d'un appel d'offres.
2. **Préparer efficacement une proposition d'appel d'offres :** Développer des compétences pour préparer une proposition complète, en utilisant l'IA pour analyser les besoins et les tendances du marché.
3. **Réaliser une soutenance d'appel d'offres convaincante :** Apprendre à présenter une offre de manière efficace et persuasive, en intégrant des données et des analyses pour appuyer l'argumentation.
4. **Gérer les questions et les objections durant la soutenance :** Acquérir des techniques pour répondre efficacement aux questions et aux objections, en s'appuyant sur des données pertinentes.

Contenus principaux :

- **Principes de l'appel d'offres et analyse des besoins :** Compréhension du cadre de l'appel d'offres et utilisation de l'IA pour une analyse précise des besoins et des exigences.
- **Élaboration de la proposition d'appel d'offres :** Techniques pour rédiger une proposition complète, incluant l'application de l'IA pour la collecte et l'analyse de données pertinentes.
- **Préparation de la soutenance :** Stratégies pour préparer une présentation impactante, avec l'utilisation de l'IA pour générer des visualisations de données et des insights pertinents.
- **Techniques de présentation et de communication :** Développement de compétences en matière de présentation et de communication, en s'appuyant sur des données et des analyses pour renforcer l'argumentation.
- **Gestion des réactions et des objections :** Méthodes pour anticiper et gérer les réactions durant la soutenance, en utilisant des données pour répondre de manière éclairée et persuasive.
- **Exercices pratiques et simulations :** Mises en situation et simulations de soutenances d'appel d'offres pour appliquer les compétences apprises et intégrer l'utilisation des outils d'IA.

Public cible :

Cette formation est destinée aux professionnels impliqués dans la rédaction et la présentation d'offres dans le cadre d'appels d'offres. Elle est

particulièrement utile pour ceux qui souhaitent intégrer l'analyse de données et l'IA dans leur processus de préparation et de soutenance. La valeur ajoutée réside dans la capacité à créer des propositions d'appel d'offres plus solides et convaincantes, en s'appuyant sur des analyses de données précises et en présentant des arguments étayés par des insights pertinents.

Prérequis : Aucun prérequis

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Maîtriser les spécificités de l'entretien commercial à distance :**
Comprendre les particularités et les défis des entretiens commerciaux menés à distance et développer des stratégies adaptées.
2. **Utiliser efficacement les outils numériques et l'IA :** Apprendre à se servir des outils numériques, y compris les applications d'IA, pour améliorer la communication et l'efficacité de l'entretien à distance.
3. **Établir une connexion forte avec le client à distance :** Développer des compétences pour créer un lien avec le client et maintenir l'engagement, même sans interaction en face à face.
4. **Gérer les objections et conclure des ventes à distance :** Acquérir des techniques pour gérer les objections et conclure des ventes de manière efficace lors d'entretiens à distance.

Contenus principaux :

- **Principes de l'entretien commercial à distance :** Compréhension des enjeux et des meilleures pratiques pour mener des entretiens commerciaux efficacement à distance.
- **Utilisation des outils numériques et de l'IA :** renforcer son utilisation des plateformes de vidéoconférence, des CRM et des outils d'IA pour l'analyse des besoins du client et la personnalisation de la communication.
- **Techniques de communication adaptées au contexte à distance :** Développement de compétences spécifiques pour communiquer efficacement à distance, incluant l'écoute active et la présentation visuelle.
- **Gestion des objections et techniques de clôture à distance :** Stratégies pour répondre aux objections et techniques spécifiques pour conclure des ventes lors d'entretiens à distance.
- **Pratiques d'engagement et de suivi client :** Méthodes pour maintenir l'engagement du client après l'entretien et stratégies de suivi efficaces.
- **Exercices pratiques et études de cas :** Simulations d'entretiens commerciaux à distance et analyse de cas réels pour mettre en pratique les techniques apprises.

Public cible :

Cette formation s'adresse aux professionnels de la vente et du conseil client qui doivent adapter leurs compétences d'entretien commercial au contexte à distance. L'utilisation des outils numériques et de l'IA représente une valeur

ajoutée en permettant une meilleure préparation, une communication plus personnalisée et un suivi plus efficace des entretiens commerciaux à distance. La formation vise à maximiser l'efficacité et l'impact des interactions commerciales à distance, essentielles dans le contexte commercial moderne.

Prérequis : Aucun prérequis

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : sans objet

Modalités : distanciel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre le potentiel de l'IA générative dans le coaching commercial** : Acquérir une compréhension claire de ce que l'IA générative peut apporter en termes de coaching et de développement des compétences commerciales.
2. **Apprendre à utiliser l'IA générative pour le développement personnel** : Développer des compétences pour utiliser efficacement les outils d'IA générative pour l'auto-évaluation, la formation et l'amélioration des compétences commerciales.
3. **Intégrer l'IA générative dans la pratique commerciale quotidienne** : Apprendre à intégrer les outils d'IA générative dans les routines quotidiennes pour améliorer la performance commerciale.
4. **Exploiter l'IA pour la personnalisation des stratégies de vente** : Utiliser l'IA générative pour analyser les données clients et personnaliser les approches de vente.

Contenus principaux :

- **Principes de l'IA générative et son application en coaching commercial** : Introduction à l'IA générative et exploration de ses applications dans le coaching commercial.
- **Utilisation de l'IA pour l'auto-évaluation et le développement personnel** : Techniques pour utiliser l'IA générative pour évaluer les compétences de vente, identifier les domaines d'amélioration et élaborer des plans de développement personnel.
- **Intégration de l'IA dans les routines commerciales** : Stratégies pour incorporer l'IA générative dans les activités commerciales quotidiennes, y compris la préparation des rendez-vous, l'analyse des interactions client et le suivi des performances.
- **Personnalisation des stratégies de vente avec l'IA** : Utilisation de l'IA pour analyser les données clients et personnaliser les approches et les messages de vente.
- **Gestion des objections et amélioration des techniques de vente** : Application de l'IA pour simuler des scénarios de vente, pratiquer la gestion des objections et affiner les techniques de vente.
- **Exercices pratiques et études de cas** : Mises en situation et études de cas pour expérimenter l'utilisation de l'IA générative comme outil de coaching et d'amélioration des compétences commerciales.

Public cible :

Cette formation est destinée aux professionnels de la vente et aux managers commerciaux intéressés par l'utilisation de technologies avancées pour le développement personnel et professionnel. L'intégration de l'IA générative comme coach commercial personnel offre une opportunité unique de développement continu des compétences de vente, en fournissant des feedbacks personnalisés et des recommandations basées sur les données. La formation vise à habilitier les commerciaux à exploiter pleinement le potentiel de l'IA pour améliorer leurs performances et leurs stratégies de vente.

Prérequis : Aucun prérequis

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre les fondamentaux du commerce multicanal :**
Acquérir une connaissance approfondie des différentes plateformes et canaux utilisés dans le commerce moderne et leur impact sur la stratégie commerciale.
2. **Développer une stratégie commerciale multicanal efficace :**
Apprendre à élaborer et à exécuter une stratégie commerciale intégrant plusieurs canaux, en utilisant l'IA pour analyser et optimiser les performances.
3. **Gérer l'interaction client sur plusieurs canaux :** Développer des compétences pour gérer efficacement les interactions clients sur différents canaux, y compris l'utilisation discrète de l'IA pour l'analyse des préférences des clients.
4. **Mesurer et améliorer la performance commerciale multicanal :**
Utiliser des outils d'analyse, y compris l'IA, pour mesurer l'efficacité des stratégies multicanal et les affiner en conséquence.

Contenus principaux :

- **Principes du commerce multicanal :** Vue d'ensemble des canaux commerciaux (en ligne, en magasin, mobile, réseaux sociaux, etc.) et de leur rôle dans une stratégie commerciale intégrée.
- **Création d'une stratégie multicanal :** Techniques pour développer une stratégie multicanal cohérente, en s'appuyant sur l'analyse des données client et du marché, assistée par l'IA, pour une prise de décision éclairée.
- **Gestion des interactions clients multicanal :** Méthodes pour interagir efficacement avec les clients sur différents canaux, en utilisant l'IA pour comprendre les préférences et comportements des clients.
- **Suivi et analyse des performances multicanal :** Utilisation d'outils d'analyse avancés, y compris des solutions d'IA, pour suivre et optimiser la performance sur chaque canal.
- **Personnalisation de l'approche commerciale :** Application de l'IA pour personnaliser les messages et les offres en fonction des données et des interactions clients sur divers canaux.
- **Exercices pratiques et études de cas :** Simulations et analyses de cas réels pour appliquer les stratégies multicanal, en intégrant une utilisation subtile de l'IA pour améliorer les résultats.

Public cible :

Cette formation s'adresse aux professionnels de la vente, du marketing, et du commerce en général, qui souhaitent exploiter efficacement le potentiel du commerce multicanal. L'intégration subtile de l'IA permet une meilleure compréhension des comportements des clients sur différents canaux et une optimisation des stratégies commerciales. La formation offre une vision complète des multiples facettes du commerce multicanal et de la manière dont l'IA peut être utilisée pour améliorer l'engagement client et la performance commerciale.

Prérequis : Aucun prérequis

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts) ;

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Maîtriser les techniques de négociation avancées** : Comprendre et appliquer diverses techniques de négociation pour améliorer les résultats des transactions commerciales.
2. **Comprendre et utiliser la matrice Pouvoir/confiance** : Apprendre à utiliser la matrice Pouvoir/confiance comme outil pour évaluer et guider les stratégies de négociation.
3. **Développer des stratégies de négociation basées sur l'analyse des données** : Utiliser subtilement des outils d'IA pour analyser les données pertinentes et affiner les approches de négociation.
4. **Gérer les relations et les dynamiques de pouvoir** : Acquérir des compétences pour gérer efficacement les relations et les dynamiques de pouvoir dans les négociations.

Contenus principaux :

- **Principes fondamentaux de la négociation** : Exploration des différentes techniques et approches de négociation, y compris la négociation distributive et intégrative.
- **Utilisation de la matrice Pouvoir/confiance** : Apprentissage de l'utilisation de la matrice Pouvoir/confiance pour évaluer les relations et les positions de négociation, en intégrant des données et des insights pour une meilleure compréhension des parties.
- **Application de l'IA dans l'analyse de négociation** : Utilisation discrète de l'IA pour analyser les tendances de négociation, les profils des parties prenantes et les données de marché pour affiner les stratégies de négociation.
- **Gestion des dynamiques de pouvoir et de confiance** : Techniques pour naviguer et influencer les dynamiques de pouvoir et de confiance dans les négociations, en s'appuyant sur une analyse approfondie des relations.
- **Pratiques de communication et d'influence en négociation** : Développement de compétences en communication et en influence pour renforcer la position de négociation et atteindre des résultats favorables.
- **Exercices pratiques et études de cas** : Simulations de scénarios de négociation et analyse de cas réels pour appliquer les concepts appris, en intégrant une utilisation stratégique de l'IA.

Public cible :

Cette formation est destinée aux professionnels impliqués dans les négociations commerciales, les achats, les ventes et la gestion de projet, ainsi qu'à toute personne souhaitant améliorer ses compétences en négociation. L'intégration de la matrice Pouvoir/confiance, accompagnée d'une utilisation subtile de l'IA, offre une perspective enrichie sur la gestion des négociations. La formation vise à doter les participants de compétences avancées en négociation, en les aidant à comprendre et à influencer les dynamiques de pouvoir et de confiance pour des résultats de négociation optimisés.

Prérequis : Aucun prérequis

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Maîtriser les 8 critères clés de succès en négociation:** De la préparation au suivi, en passant par la communication et la gestion des émotions, les participants apprendront à appliquer ces points essentiels dans leurs négociations.
2. **Intégration de l'IA générative dans la négociation:** Utiliser l'IA pour simuler des scénarios de négociation, analyser des cas de négociation complexes et personnaliser l'apprentissage en fonction des besoins individuels.
3. **Développer des stratégies de préparation efficaces:** Comprendre comment analyser les besoins et les attentes pour établir un plan de négociation structuré.
4. **Améliorer la communication et les techniques de persuasion:** S'appuyer sur des exemples générés par l'IA pour renforcer les compétences en communication verbale et non-verbale.

Contenus principaux :

- **Identification des objectifs et limites :** Approfondissement sur l'importance de définir des objectifs clairs et réalistes avant chaque négociation, et comment établir des limites fermes pour protéger les intérêts de l'entreprise.
- **Analyse de l'autre partie :** Utilisation de techniques avancées et d'outils basés sur l'IA pour comprendre en profondeur les motivations, les besoins et les contraintes de l'autre partie, afin de préparer des propositions plus ciblées et efficaces.
- **Stratégie de négociation adaptative :** Apprentissage de l'élaboration de stratégies de négociation dynamiques, avec une attention particulière sur l'adaptation aux différents styles et comportements de négociation, en utilisant des simulations IA pour des mises en situation réalistes.
- **Compétences en communication efficace :** Renforcement des compétences de communication, incluant l'écoute active, l'argumentation persuasive, et la gestion des objections, avec des sessions pratiques basées sur des scénarios générés par l'IA pour des exercices plus interactifs et personnalisés.
- **Gestion des émotions et du stress :** Techniques pour maîtriser ses propres émotions et gérer le stress pendant les négociations, avec des

exercices pratiques et des simulations basées sur l'IA pour aider les participants à rester calmes et concentrés dans des situations difficiles.

- **Flexibilité et adaptabilité** : Développement de la capacité à ajuster rapidement et efficacement les stratégies de négociation en fonction de l'évolution des discussions, avec des études de cas et des simulations IA pour entraîner les participants à penser et agir de manière agile.
- **Conclusion efficace des négociations** : Techniques pour mener à bien les négociations et conclure des accords qui bénéficient à toutes les parties impliquées, en s'appuyant sur des exemples concrets et des mises en pratique.
- **Suivi et consolidation de l'accord** : Méthodes pour assurer le respect des engagements pris lors des négociations et maintenir des relations commerciales durables, avec un accent sur l'utilisation de l'IA pour le suivi et l'analyse des performances post-négociation

Public cible :

Cette formation est destinée aux commerciaux expérimentés souhaitant affiner leurs compétences en négociation avec une approche moderne incluant l'IA générative. Les participants bénéficieront d'une compréhension approfondie des différentes phases de la négociation, enrichie par des simulations et analyses IA. Cela leur permettra de s'adapter dynamiquement à divers scénarios de négociation, améliorant ainsi leur capacité à conclure des accords avantageux et à maintenir des relations commerciales durables. La formation offrira une expérience d'apprentissage interactive et personnalisée, préparant les commerciaux à naviguer avec succès dans le paysage commercial actuel.

Prérequis : Aucun prérequis

Durée : 2 jours

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 3.900 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à

l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Comprendre le rôle et les responsabilités du négociateur :**
Explorer les divers aspects du métier, y compris les compétences clés et les responsabilités quotidiennes.
2. **Développer des compétences essentielles en négociation :**
Renforcer les habiletés en communication, en résolution de conflits, et en prise de décision stratégique.
3. **Maîtriser l'organisation et la gestion du temps dans le métier :**
Apprendre à planifier et à gérer efficacement les activités et les rendez-vous de négociation.
4. **Intégrer les outils et technologies modernes dans la pratique de la négociation :** Utiliser des outils numériques et de l'IA pour optimiser les processus de négociation et d'analyse.

Contenus principaux :

- **Rôle et responsabilités du négociateur :** Exploration détaillée des différents aspects du métier, incluant les attentes, les défis et les opportunités de carrière dans le domaine de la négociation.
- **Compétences clés en communication et persuasion :** Techniques approfondies pour établir une communication efficace, comprendre les besoins et motivations des autres parties, et utiliser des méthodes de persuasion éthiques et efficaces.
- **Stratégies de résolution de conflits :** Apprentissage de méthodes pratiques et créatives pour aborder et résoudre les désaccords, en se concentrant sur la négociation gagnant-gagnant et la médiation.
- **Gestion du temps et organisation :** Techniques pour une gestion efficace du temps et une organisation optimale, incluant la planification stratégique des rendez-vous de négociation et la gestion des priorités.
- **Utilisation des outils numériques et de l'IA :** Formation approfondie sur les dernières technologies, y compris l'analyse de données, l'automatisation des processus et les systèmes de gestion de la relation client (CRM), pour améliorer la préparation et le suivi des négociations.
- **Études de cas et simulations pratiques :** Séances interactives utilisant des études de cas réels et des simulations pour mettre en pratique les compétences et stratégies apprises, avec un accent particulier sur l'adaptation aux scénarios complexes et changeants.

- **Développement des compétences de négociation avancées** : Focus sur des techniques de négociation avancées, y compris la négociation internationale, les tactiques de négociation sous pression et l'utilisation de la psychologie en négociation.
- **Intégration de l'éthique et de la responsabilité sociale** : Importance de maintenir des normes éthiques élevées et de comprendre l'impact des négociations sur les parties prenantes et la société dans son ensemble.

Public cible :

Cette formation s'adresse aux professionnels souhaitant se perfectionner dans le métier de négociateur ainsi qu'à ceux cherchant à améliorer leurs compétences en négociation. Les participants acquerront une compréhension holistique du métier, y compris l'utilisation efficace des outils numériques et de l'IA. Ils seront équipés pour exceller dans un environnement commercial dynamique, capable de négocier avec compétence, efficacité et innovation.

Prérequis : Une expérience significative de la négociation.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Renforcer l'Assertivité en Négociation** : Comprendre et pratiquer l'art de s'affirmer respectueusement dans les négociations, tout en équilibrant écoute et expression de ses propres besoins.
2. **Développer la Puissance en Négociation** : Acquérir des stratégies pour augmenter son influence et son impact dans les négociations, sans dominer ni manipuler.
3. **Gestion des Émotions et du Stress en Négociation** : Apprendre à gérer efficacement les réactions émotionnelles pour maintenir un état d'esprit clair et assertif.
4. **Communication Persuasive et Écoute Active** : Maîtriser les techniques de communication pour exprimer ses idées de manière convaincante tout en étant réceptif aux points de vue des autres.

Contenus principaux :

- **Principes de l'assertivité** : exploration approfondie des bases de l'assertivité, y compris la compréhension de ses avantages en négociation et la distinction claire avec l'agressivité et la passivité. Intégration de l'IA pour analyser les différents styles de communication.
- **Développement de la confiance en soi** : méthodes pour renforcer l'estime de soi, la confiance et l'autonomie, éléments fondamentaux d'une négociation assertive et efficace.
- **Techniques de communication assertive** : formation aux compétences de communication pour exprimer clairement et respectueusement ses opinions et besoins, tout en étant à l'écoute des autres.
- **Négociation fondée sur les intérêts** : apprentissage de stratégies pour aligner et communiquer ses intérêts avec ceux des autres parties, favorisant ainsi des accords mutuellement bénéfiques. L'IA sera utilisée pour modéliser des scénarios de négociation et analyser les résultats.
- **Gestion des émotions en négociation** : techniques avancées pour maintenir la maîtrise de soi et la clarté d'esprit, même dans des situations tendues ou conflictuelles.
- **Pratique de l'écoute active et de la réponse empathique** : exercices pratiques pour améliorer l'écoute active, favoriser la compréhension mutuelle et construire des relations de négociation solides.

- **Application pratique et scénarios réalistes** : mises en situation et simulations de négociation pour appliquer et affiner les compétences d'assertivité et de puissance en contexte réel, avec l'appui de simulations IA pour des retours détaillés et personnalisés.
- **Réflexion sur les styles de négociation personnels** : activités d'auto-évaluation pour identifier et améliorer son propre style de négociation, en se concentrant sur le développement de l'assertivité et de la puissance. Des analyses basées sur l'IA aideront à personnaliser les conseils et stratégies.

Public cible :

Cette formation cible les professionnels désirant renforcer leur assertivité et leur influence en négociation. Elle est idéale pour ceux qui éprouvent des difficultés à s'affirmer efficacement. Les participants développeront des compétences pour négocier avec confiance et efficacité, améliorant ainsi leurs résultats de négociation et leurs relations professionnelles.

Prérequis : aucun prérequis.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Impact de l'assertivité sur les relations commerciales** Comprendre les fondamentaux de l'assertivité dans un contexte commercial, en identifiant comment elle influence positivement les relations client et les ventes.
2. **Amélioration des interactions clients par la communication assertive** Développer des techniques de communication assertive pour améliorer les interactions avec les clients, en renforçant la confiance et l'efficacité dans les échanges.
3. **Négociation assertive pour des résultats commerciaux optimaux** Maîtriser l'art de la négociation assertive pour maximiser les résultats commerciaux, en apprenant à défendre ses intérêts tout en respectant ceux des clients.
4. **Gestion assertive des situations difficiles et des objections** Apprendre à gérer les situations difficiles et les objections des clients avec assertivité, en transformant les défis en opportunités de vente.

Contenus principaux :

- **Principes de l'assertivité en vente** Définition et principes clés de l'assertivité en vente, avec un focus sur son impact sur la satisfaction client et la fidélisation.
- **Techniques de communication assertive** Techniques de communication efficaces, incluant l'écoute active, le langage corporel et la formulation de messages clairs, pour exprimer ses idées avec assurance.
- **Stratégies de relation client durable** Stratégies pour établir et maintenir des relations commerciales solides, en insistant sur l'importance de la compréhension et du respect des besoins des clients.
- **L'intelligence artificielle au service de la personnalisation commerciale** Utilisation de l'intelligence artificielle générative pour personnaliser les approches commerciales, en créant des scénarios de vente sur mesure et en analysant les tendances de marché.
- **Gestion constructive des objections et refus** Méthodes pour gérer efficacement les objections et les refus, en utilisant des techniques de persuasion et de négociation assertive.
- **Simulation de vente et exercices pratiques avec IA** Exercices pratiques sur des scénarios de vente réels, intégrant des simulations

avec des clients virtuels générés par IA pour tester et affiner les techniques apprises.

- **Développement d'un plan d'action personnel et suivi post-formation** Développement d'un plan d'action personnel pour appliquer les compétences acquises, avec un suivi post-formation pour mesurer les progrès et ajuster les stratégies si nécessaire.

Public cible :

Cette formation s'adresse principalement aux professionnels de la vente, des commerciaux aux managers commerciaux, qui souhaitent renforcer leur assertivité dans leurs interactions avec les clients. elle est particulièrement utile pour ceux qui veulent améliorer leur capacité à communiquer efficacement, à négocier avec assurance et à gérer les situations difficiles. en intégrant des éléments d'intelligence artificielle générative, cette formation offre une approche moderne et adaptée aux défis commerciaux actuels, permettant aux participants de rester à la pointe des dernières innovations dans le domaine de la vente.

Prérequis : aucun prérequis.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

- **Compréhension approfondie des objections client :** Identifier et comprendre les différents types d'objections clients, en analysant leurs causes profondes pour y répondre efficacement.
- **Techniques avancées de traitement des objections :** Développer les compétences nécessaires pour traiter les objections de manière constructive, en utilisant des techniques de communication puissante et empathique.
- **Stratégies de closing efficaces :** Maîtriser diverses techniques de closing, en s'appuyant sur des données et des tendances analysées par IA, pour conclure les ventes avec succès.
- **Développement de la résilience et de l'adaptabilité :** Renforcer la résilience face aux refus et apprendre à utiliser les insights fournis par l'IA pour s'adapter rapidement aux différentes situations de vente.

Contenus principaux :

- **Types et origines des objections client** Exploration des différentes objections courantes en vente, y compris celles identifiées grâce à l'analyse de données par l'IA, pour élaborer des réponses adaptées.
- **Communication efficace pour traiter les objections** Techniques de communication, enrichies par des insights d'IA sur le comportement client, pour traiter les objections de manière constructive.
- **Méthodes de persuasion et de négociation** Application de méthodes de persuasion et de négociation, en s'appuyant sur des analyses prédictives fournies par l'IA pour transformer les objections en opportunités.
- **Techniques de closing diversifiées** Présentation de différentes techniques de closing, avec un accent sur l'utilisation des prédictions d'IA pour choisir la technique la plus adaptée au contexte client.
- **Gestion du stress et de la pression en situation de vente** Stratégies pour gérer le stress et la pression, en s'aidant d'outils d'IA pour une meilleure compréhension des dynamiques de vente et des comportements clients.
- **Simulation de traitement des objections et de closing** Exercices pratiques et simulations de situations réelles, utilisant des scénarios

générés par IA pour s'entraîner au traitement des objections et aux techniques de closing.

- **Analyse des performances et amélioration continue** Utilisation de l'IA pour analyser les performances en matière de traitement des objections et de closing, et élaborer des stratégies d'amélioration continue.

Public cible :

Cette formation s'adresse aux professionnels de la vente désireux d'améliorer leur gestion des objections et leurs techniques de closing. Elle intègre l'IA pour une approche moderne et efficace, offrant théorie, études de cas et simulations interactives. Destinée aux conseillers et responsables des ventes, elle fournit des outils pratiques pour affiner les stratégies commerciales et s'adapter aux innovations technologiques, améliorant ainsi la performance professionnelle.

Prérequis : aucun prérequis.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Compréhension approfondie de l'analyse de portefeuille clients** Apprendre à évaluer et à analyser le portefeuille clients en termes de potentiel et de taux d'équipement pour identifier les opportunités de croissance.
2. **Maîtrise des outils et techniques d'analyse** Acquérir des compétences dans l'utilisation d'outils analytiques, y compris ceux basés sur l'IA, pour une évaluation précise et stratégique des clients.
3. **Stratégies pour maximiser le potentiel client** Développer des stratégies efficaces pour exploiter au maximum le potentiel des clients existants et identifier de nouvelles opportunités.
4. **Application pratique et études de cas** Apprendre à appliquer ces techniques à travers des études de cas réelles et des simulations pour une compréhension pratique.

Contenus principaux :

- **Fondamentaux de l'analyse de portefeuille clients** Principes et méthodes d'évaluation du potentiel client et du taux d'équipement, avec un focus sur les indicateurs clés.
- **Utilisation des outils d'analyse et de l'IA** Formation sur l'utilisation des outils d'analyse de données et des solutions basées sur l'IA pour une analyse fine et prédictive du portefeuille clients.
- **Stratégies de développement de portefeuille** Méthodes pour identifier et prioriser les clients à fort potentiel, et techniques pour augmenter le taux d'équipement chez les clients existants.
- **Études de cas et application pratique** Analyse d'études de cas réelles et simulations pour mettre en pratique les techniques apprises et comprendre leur application dans différents contextes.
- **Analyse et interprétation des données** Techniques pour interpréter les données analytiques et en tirer des insights stratégiques pour la prise de décision en matière de gestion de portefeuille.

Public cible :

Cette formation est idéale pour les professionnels du marketing, les responsables commerciaux, et les analystes clients souhaitant affiner leurs compétences en analyse de portefeuille clients. Elle offre une compréhension approfondie des techniques d'analyse, enrichie par l'application de l'intelligence artificielle, permettant une évaluation précise du potentiel et du taux d'équipement des clients. La valeur ajoutée réside dans son approche

pratique, combinant théorie et application réelle, pour améliorer la prise de décision stratégique et maximiser les opportunités commerciales.

Prérequis : aucun prérequis.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Compréhension des statistiques appliquées au portefeuille clients** Acquérir une compréhension approfondie des méthodes statistiques pour analyser et gérer efficacement le portefeuille clients.
2. **Analyse quantitative des données clients** Développer des compétences en analyse quantitative pour interpréter les données clients et dégager des insights pertinents.
3. **Utilisation d'outils statistiques et d'IA** Maîtriser l'utilisation d'outils statistiques avancés, y compris ceux intégrant des techniques d'IA, pour des analyses plus précises du portefeuille clients.
4. **Stratégies basées sur les données pour la gestion de clients** Apprendre à élaborer et à mettre en œuvre des stratégies de gestion de portefeuille clients basées sur des analyses de données robustes.

Contenus principaux :

- **Principes de l'analyse statistique pour les portefeuilles clients** Introduction aux concepts clés de l'analyse statistique spécifiquement appliquée au portefeuille clients, tels que les modèles de segmentation et la valeur vie client.
- **Modèles statistiques pour l'évaluation des clients** Exploration des modèles statistiques utilisés pour évaluer et segmenter les clients, comme l'analyse de clusters, la régression et l'analyse de la fidélité.
- **Analyse prédictive et segmentation des clients** Techniques d'analyse prédictive pour anticiper les tendances des clients et segmenter efficacement le portefeuille en fonction de différents critères.
- **Application des logiciels statistiques et de l'IA** Formation pratique sur l'utilisation de logiciels statistiques et d'outils d'IA pour une analyse approfondie et prédictive des données clients.
- **Stratégies de ciblage et de personnalisation** Méthodes pour utiliser les analyses statistiques dans l'élaboration de stratégies de ciblage et de personnalisation des interactions avec les clients.
- **Études de cas et simulations basées sur les données** Examen d'études de cas réelles et simulations pour appliquer les concepts statistiques dans des contextes de gestion de portefeuille clients variés.
- **Optimisation du portefeuille clients basée sur les données** Approches pour optimiser le portefeuille clients en

s'appuyant sur des analyses de données, y compris des techniques pour maximiser le retour sur investissement.

Public cible :

Cette formation s'adresse aux professionnels du marketing, aux gestionnaires de portefeuille clients, et aux analystes de données qui cherchent à enrichir leur compréhension de l'analyse statistique dans la gestion des portefeuilles clients. Grâce à une combinaison de théorie statistique et d'application pratique, y compris l'utilisation de l'IA, les participants acquerront des compétences avancées pour analyser, segmenter et optimiser leur portefeuille clients. La formation offre une valeur ajoutée en permettant une gestion plus stratégique et personnalisée des clients, basée sur une compréhension approfondie des données.

Prérequis : aucun prérequis.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

COM2323	Les techniques de gestion proactives, réactives et événementielles au service du développement du portefeuille
---------	--

Objectifs pédagogiques :

1. **Compréhension des approches proactives, réactives et événementielles** Appréhender les différences et les avantages de chaque approche de gestion (proactive, réactive et événementielle) pour le développement du portefeuille.
2. **Maîtrise des techniques de gestion proactives** Développer les compétences nécessaires pour anticiper les besoins et opportunités des clients afin de renforcer sa conquête et favoriser une croissance proactive du portefeuille.
3. **Optimisation des réponses réactives** Acquérir les techniques pour répondre efficacement aux demandes et situations imprévues, transformant les défis en opportunités.
4. **Stratégies pour tirer parti des événements** Apprendre à utiliser les événements (internes, externes, ou basés sur des données) comme leviers pour le développement du portefeuille.

Contenus principaux :

- **Principes de la gestion proactive du portefeuille** Exploration des stratégies et outils pour une gestion proactive, incluant l'identification précoce des tendances et l'utilisation de l'IA pour prévoir les opportunités.
- **Techniques de gestion réactive** Formation sur les meilleures pratiques pour une gestion réactive efficace, y compris la gestion des crises et la réponse rapide aux changements du marché.
- **Exploitation des événements pour le développement du portefeuille** Techniques pour utiliser des événements spécifiques (lancements de produits, changements réglementaires, tendances de marché) comme catalyseurs pour le développement du portefeuille.
- **Application des outils analytiques et de l'IA** Utilisation d'outils analytiques et de l'IA pour soutenir les décisions dans les approches proactives, réactives et événementielles.
- **Gestion basée sur les données et personnalisation** Stratégies pour intégrer les données clients dans la gestion du portefeuille pour une approche plus personnalisée et ciblée.
- **Études de cas et simulations pratiques** Analyse d'études de cas réelles et simulations pour illustrer l'application des différentes techniques dans divers scénarios de gestion de portefeuille.

- **Développement de plans d'action stratégiques** Création de plans d'action pour appliquer les techniques proactives, réactives et évènementielles dans la gestion quotidienne du portefeuille.

Public cible :

Cette formation est destinée aux gestionnaires de portefeuille, responsables commerciaux, et professionnels du marketing désirant améliorer leur gestion de portefeuille grâce à des approches variées. Elle offre une compréhension approfondie des techniques proactives, réactives et basées sur les événements, enrichie par l'utilisation de l'analyse de données et de l'IA. La valeur ajoutée réside dans l'acquisition de compétences polyvalentes permettant une gestion plus dynamique et adaptative du portefeuille, favorisant ainsi une croissance et une réactivité optimales face aux opportunités et défis du marché.

Prérequis : aucun prérequis.

Durée : 1 jour

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Fondamentaux de la gestion efficace d'un point de vente** Acquérir une compréhension globale des éléments clés pour une gestion optimale d'un point de vente, incluant l'organisation, le merchandising et le service client.
2. **Stratégies de maximisation des ventes et de la rentabilité** Apprendre à développer et à mettre en œuvre des stratégies efficaces pour maximiser les ventes et la rentabilité du point de vente.
3. **Utilisation des technologies et de l'IA pour une gestion améliorée** Maîtriser l'utilisation des technologies modernes, y compris l'intelligence artificielle, pour améliorer l'efficacité opérationnelle et l'expérience client.
4. **Gestion des équipes et leadership** Développer des compétences en leadership et en gestion d'équipe pour motiver le personnel et améliorer la performance globale du magasin.

Contenus principaux :

- **Principes de gestion d'un point de vente** Exploration des aspects fondamentaux de la gestion d'un point de vente, tels que l'agencement du magasin, le stockage et la gestion des inventaires.
- **Techniques de merchandising et de mise en valeur des produits** Formation sur les meilleures pratiques de merchandising pour attirer les clients et améliorer l'expérience d'achat.
- **Optimisation des opérations grâce à la technologie et à l'IA** Utilisation des technologies de pointe, y compris les systèmes basés sur l'IA, pour optimiser les opérations, la gestion des stocks et l'analyse des ventes.
- **Stratégies de marketing et de fidélisation de la clientèle** Techniques pour développer des stratégies de marketing efficaces et des programmes de fidélisation pour augmenter la rétention et la valeur vie des clients.
- **Gestion financière et analyse de la performance** Outils et techniques pour la gestion financière, y compris le budget, le contrôle des coûts et l'analyse de la performance du point de vente.
- **Leadership et gestion des équipes** Développement des compétences en leadership pour une gestion d'équipe efficace, en se concentrant sur la motivation, la formation et la gestion des conflits.

- **Adaptation aux tendances et aux évolutions du marché** Méthodes pour rester adaptable et réactif face aux tendances changeantes du marché et aux attentes des consommateurs.

Public cible :

Cette formation est idéale pour les gestionnaires de points de vente, les responsables de magasin et les superviseurs souhaitant optimiser la gestion de leur espace commercial. En combinant des connaissances pratiques sur la gestion quotidienne avec des compétences en technologies avancées, y compris l'IA, la formation offre une approche holistique pour améliorer l'efficacité, les ventes et l'expérience client. La valeur ajoutée réside dans le développement de compétences polyvalentes, essentielles pour naviguer dans l'environnement commercial dynamique actuel et pour piloter un point de vente vers le succès.

Prérequis : aucun prérequis.

Durée : 2 jours

Horaires :

09h00 – 12h30

14h00 – 17h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 3.900 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : France métropolitaine et DROM

Modalités : présentiel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Introduction aux fondamentaux du marketing digital** Acquérir une compréhension de base des concepts clés, des canaux et des stratégies utilisés en marketing digital.
2. **Aperçu des outils de marketing digital** Découvrir les outils essentiels du marketing digital, y compris les plateformes de médias sociaux, le SEO et le marketing par courriel.
3. **Stratégies pour une présence en ligne efficace** Apprendre à créer une présence en ligne percutante et à engager efficacement avec l'audience cible.
4. **Mesure de la performance et des indicateurs clés** Comprendre les bases de la mesure de la performance et de l'analyse des indicateurs clés de performance (KPI) en marketing digital.

Contenus principaux :

- **Principes de base du marketing digital** : Introduction aux concepts clés, tels que le marketing de contenu, le SEO, le marketing par courriel et les médias sociaux.
- **Outils et plateformes de marketing digital** : Présentation des outils essentiels, y compris les plateformes de médias sociaux, les outils de SEO et les logiciels de marketing par courriel.
- **Création de contenu et gestion des réseaux sociaux** : Techniques pour développer du contenu engageant et gérer efficacement les présences sur les réseaux sociaux.
- **Introduction à l'analyse de données et aux KPI** : Bases de l'analyse des données marketing et compréhension des indicateurs clés de performance.

Public cible :

Les 4 modules de formation centrés sur le Marketing Digital sont conçus pour les professionnels du marketing, les gestionnaires de contenu, les spécialistes des médias sociaux et toute personne souhaitant développer ou améliorer ses compétences en marketing digital. La formation, dispensée en visioconférence, permet une grande flexibilité et une interaction directe avec le formateur, malgré la distance. Chaque module vise à fournir des connaissances pratiques et applicables immédiatement, avec un accent sur les dernières tendances et outils dans le domaine du marketing digital. La valeur ajoutée réside dans l'acquisition de compétences concrètes et actuelles, essentielles pour naviguer dans le paysage numérique en constante évolution. L'IA générative, fortement intégrée dans le programme, permet aux

professionnels d'intégrer ces nouvelles technologies dans le cadre de leur métier.

Prérequis : aucun prérequis.

Durée : 3h00

Horaires :

09h00 – 12h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix par participant : 280 € (par participant et par jour)

Lieu : sans objet

Modalités : distanciel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Approfondissement des stratégies de marketing de contenu** Étudier en détail les stratégies de marketing de contenu pour engager et fidéliser les clients.
2. **Optimisation pour les moteurs de recherche (SEO)** Comprendre les principes du SEO et apprendre à optimiser le contenu pour améliorer le classement sur les moteurs de recherche.
3. **Utilisation avancée des médias sociaux** Explorer des stratégies avancées pour utiliser les médias sociaux dans le marketing digital.
4. **Marketing par courriel et automatisation** Apprendre à utiliser le marketing par courriel de manière efficace, y compris l'automatisation des campagnes.

Contenus principaux :

1. **Stratégies avancées de marketing de contenu** : Approfondissement des techniques pour créer et diffuser un contenu engageant et pertinent.
2. **Fondamentaux et techniques avancées de SEO** : Techniques pour améliorer le référencement naturel et la visibilité en ligne.
3. **Stratégies de médias sociaux pour les entreprises** : Exploration de stratégies avancées pour l'utilisation professionnelle des réseaux sociaux.
4. **Techniques de marketing par courriel et automatisation** : Utilisation efficace des campagnes d'emailing, incluant l'automatisation pour une meilleure gestion et efficacité.

Public cible :

Les 4 modules de formation centrés sur le Marketing Digital sont conçus pour les professionnels du marketing, les gestionnaires de contenu, les spécialistes des médias sociaux et toute personne souhaitant développer ou améliorer ses compétences en marketing digital. La formation, dispensée en visioconférence, permet une grande flexibilité et une interaction directe avec le formateur, malgré la distance. Chaque module vise à fournir des connaissances pratiques et applicables immédiatement, avec un accent sur les dernières tendances et outils dans le domaine du marketing digital. La valeur ajoutée réside dans l'acquisition de compétences concrètes et actuelles, essentielles pour naviguer dans le paysage numérique en constante évolution. L'IA générative, fortement intégrée dans le programme, permet aux professionnels d'intégrer ces nouvelles technologies dans le cadre de leur métier.

Prérequis : avoir suivi le module 1

Durée : 03h30

Horaires :

09h00 – 12h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix par participant : 980 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : sans objet

Modalités : distanciel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Publicité en ligne et marketing payant** Explorer les différents canaux et techniques de publicité en ligne, y compris le PPC et les publicités sur les réseaux sociaux.
2. **Analyse de données et interprétation des KPI** Approfondir les compétences en analyse de données pour interpréter et agir sur les KPI.
3. **Stratégies de conversion et d'optimisation** Comprendre comment optimiser les taux de conversion sur divers canaux numériques.
4. **Gestion de la réputation en ligne** Apprendre les techniques de gestion de la réputation en ligne et de réponse aux avis.

Contenus principaux :

1. **Publicité numérique et gestion des campagnes payantes :** Approche des canaux de publicité en ligne, y compris le PPC et les annonces sur les réseaux sociaux.
2. **Analyse avancée de données en marketing digital :** Techniques approfondies pour l'analyse des données marketing et l'interprétation des KPI.
3. **Optimisation des taux de conversion :** Stratégies pour augmenter les conversions à travers différents canaux numériques.
4. **Gestion de la réputation et réponse aux avis en ligne :** Techniques pour gérer la réputation en ligne et interagir efficacement avec les avis des clients.

Public cible :

Les 4 modules de formation centrés sur le Marketing Digital sont conçus pour les professionnels du marketing, les gestionnaires de contenu, les spécialistes des médias sociaux et toute personne souhaitant développer ou améliorer ses compétences en marketing digital. La formation, dispensée en visioconférence, permet une grande flexibilité et une interaction directe avec le formateur, malgré la distance. Chaque module vise à fournir des connaissances pratiques et applicables immédiatement, avec un accent sur les dernières tendances et outils dans le domaine du marketing digital. La valeur ajoutée réside dans l'acquisition de compétences concrètes et actuelles, essentielles pour naviguer dans le paysage numérique en constante évolution. L'IA générative, fortement intégrée dans le programme, permet aux professionnels d'intégrer ces nouvelles technologies dans le cadre de leur métier.

Prérequis : avoir suivi les modules 1 et 2.

Durée : 3h00

Horaires :

09h00 – 12h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : sans objet

Modalités : distanciel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Objectifs pédagogiques :

1. **Tendances émergentes et futures du marketing digital** Identifier et comprendre les tendances émergentes dans le domaine du marketing digital.
2. **Marketing mobile et applications** Explorer les stratégies spécifiques au marketing mobile et aux applications.
3. **Intégration de l'IA et de la technologie avancée** Comprendre comment intégrer l'intelligence artificielle et d'autres technologies avancées dans les stratégies de marketing digital.
4. **Stratégie et planification de marketing digital** Développer des compétences en stratégie et planification globale pour une approche cohérente du marketing digital.

Contenus principaux :

1. **Aperçu des tendances futures du marketing digital** : Exploration des dernières tendances et innovations dans le domaine du marketing digital.
2. **Marketing mobile et optimisation pour les applications** : Stratégies spécifiques au marketing mobile et à la promotion des applications.
3. **Utilisation de l'IA et des nouvelles technologies en marketing** : Intégration de l'intelligence artificielle et d'autres technologies avancées pour améliorer les stratégies de marketing digital.
4. **Élaboration de stratégies de marketing digital** : Développement de plans stratégiques globaux pour une approche cohérente et intégrée du marketing digital.

Public cible :

Les 4 modules de formation centrés sur le Marketing Digital sont conçus pour les professionnels du marketing, les gestionnaires de contenu, les spécialistes des médias sociaux et toute personne souhaitant développer ou améliorer ses compétences en marketing digital. La formation, dispensée en visioconférence, permet une grande flexibilité et une interaction directe avec le formateur, malgré la distance. Chaque module vise à fournir des connaissances pratiques et applicables immédiatement, avec un accent sur les dernières tendances et outils dans le domaine du marketing digital. La valeur ajoutée réside dans l'acquisition de compétences concrètes et actuelles, essentielles pour naviguer dans le paysage numérique en constante évolution. L'IA générative, fortement intégrée dans le programme, permet aux

professionnels d'intégrer ces nouvelles technologies dans le cadre de leur métier.

Prérequis : avoir suivi les modules 1,2 et 3.

Durée : 3h30

Horaires :

09h00 – 12h30

Modalités d'évaluation : Quizz tout au long de la formation et questionnaire d'autoévaluation des acquis en fin de session

Prix : 1.950 € pour un groupe de 6 à 10 personnes (Tarif HT : formation non assujettie à TVA en application de l'article 293 B du Code général des impôts).

Lieu : sans objet

Modalités : distanciel

Accès handicap : cette formation se déroule dans les locaux de l'Entreprise cliente. Les conditions d'accès handicap sont formalisées dans le règlement intérieur de l'Entreprise. Pour les personnes souffrant de handicaps relatifs à l'audition ou à la vision, des modalités spécifiques peuvent être mises en œuvre, notamment au regard des documents partagés et des commentaires apportés.

Conclusion

Les transformations organisationnelles, managériales et technologiques (dont l'intelligence artificielle est aujourd'hui l'un des marqueurs les plus visibles) posent moins la question des outils que celle des choix. Se former, dans ce contexte, revient à se doter de repères, de méthodes et de capacités de discernement pour agir de manière responsable et efficace.

L'offre de Galances Conseil & Formation a été pensée pour accompagner ce passage à l'action, en plaçant la décision humaine au cœur des dispositifs, y compris lorsque des outils numériques ou d'IA viennent enrichir l'analyse.

La suite s'écrit désormais dans la mise en œuvre : à travers des formations engagées, des parcours construits et un dialogue ouvert sur vos enjeux spécifiques.

Pour toute information complémentaire ou bien pour commander une action de formation issue de ce catalogue, merci de bien vouloir formuler votre demande par mail à l'adresse suivante :

contact@galancesconseil.fr