

MANAGER DE PROXIMITE

OBJECTIFS :

- ◆ Identifier les rôles du manager de proximité
- ◆ Savoir porter une communication efficace
- ◆ Construire un plan de développement avec des objectifs d'équipe clairs
- ◆ Susciter l'adhésion au projet, de manière collective et individuelle
- ◆ Suivre et contrôler tout en maintenant la motivation de l'équipe



CONTENU DU PROGRAMME :

- ◆ Manager de proximité définition de mon rôle
- ◆ Définition des facteurs qui influence la performance d'une équipe
- ◆ La feuille de route du développement de l'équipe : Identifier les compétences de vos collaborateurs, formaliser les objectifs de votre vision, du projet, apporter des éléments factuels pour définir la feuille de route par collaborateur et par mission
- ◆ Communiquer sa vision, son projet au sein de l'équipe
- ◆ Convaincre et obtenir l'adhésion au changement

MÉTHODES MOYENS PEDAGOGIQUES et TECHNIQUES D'ENCADREMENT

Mise en pratique permanente, pour une application concrète et immédiate sur les cas réels vécus par les participants. Exercices pratiques en groupes et en sous groupes ou individuel
Utilisation de supports pédagogique et techniques, salles de formations, paper-board, film, vidéo, projection PPT, outils d'expérientiels, carnet de l'apprenant, jeux de rôles, études de cas concret

La formation est assurée par Myriana de Haldat ancienne cadre manager de projet, spécialisée en retail, marketing OPE, business développement international, management de projet en industrie, tertiaire, assurance et cabinet de recrutement. TPE/PME/ETI

DIAGNOSTIC DES BESOINS Avec le participant et son responsable hiérarchique pour formaliser le positionnement des axes de progrès et les indicateurs de réussite

TEST D'EVALUATION TERRAIN AVANT INTEGRATION

Positionnement du collaborateur et de ses axes d'amélioration théoriques, techniques et pratiques

SUIVI ET EVALUATION

Signature des feuilles de présence conforme avec le logo de l'entreprise, le logo du prestataire de formation, et le

- Questions orales ou écrites (QCM...)
- Dossiers à réaliser
- Mises en situation d'un cas concret

VALIDATION DES ACQUIS Attestation de stage ou certification 360°e-learning

BILAN DE FIN DE FORMATION 1^{ère} évaluation à chaud puis entretien réalisé 2 à 3 mois après la fin de la formation pour évaluer les acquis à partir des axes de progrès identifiés au préalable lors du premier entretien de découverte.

PUBLIC et Pré-requis

Cadres, Managers, Assistants managers ayant au moins un niveau Bac + 2 et/ou avec expérience professionnelle sur le terrain de plus de 2 années

DUREE

2 jours = 14 heures

MANAGER DE PROJET

OBJECTIFS

Vous allez apprendre à construire un projet, à l'organiser, à le piloter et à le contrôler en prenant en compte tous les risques.

Cette formation va vous apprendre à développer les outils

nécessaires au démarrage du projet en capitalisant sur l'humain, au cœur de la réussite de votre projet. Vous développerez également le sens de la communication et de la négociation efficace afin d'impliquer l'ensemble de vos collaborateurs au cœur de votre projet.



CONTENU DU PROGRAMME

Module 1 définir et planifier les projets

- Définition d'un projet,
- les étapes d'un projet,
- le rôle du manager de projet
- les outils

Module 2 Mobiliser l'Equipe

- Comment réunir l'équipe
- Organiser l'Equipe projet
- Convaincre, motiver, partager le projet
- Utiliser les outils

Module 3 Manager les projets

- Avant le lancement
- Notions de risques
- Détecter les menaces et communiquer
- Gestion des conflits

Module 4 Suivi et contrôle des résultats

- Outils de pilotage du projet
- La gestion et le suivi
- Reporting

METHODES & MOYENS PEDAGOGIQUES et TECHNIQUES D'ENCADREMENT

Mise en pratique permanente, pour une application concrète et immédiate sur les cas réels vécus par les participants. Exercices pratiques en groupes et en sous groupes

Utilisation de supports pédagogique et techniques, salles de formations, paper-board, film, vidéo, projection PPT, outils d'expérientiels, carnet de l'apprenant, jeux de rôles, études de cas concret

La formation est assurée par Myriana de Haldat cadre expérimentée en management de projet, spécialisée en marketing et management OPE, business développement international, management de projet en Retail, Industrie, tertiaire, assurance et cabinet de recrutement.

DIAGNOSTIC DES BESOINS Avec le participant et son responsable hiérarchique pour formaliser le positionnement des axes de progrès et les indicateurs de réussite

TEST D'EVALUATION TERRAIN AVANT INTEGRATION

Positionnement du collaborateur et de ses axes d'amélioration théoriques, techniques et pratiques

SUIVI ET EVALUATION

Signature des feuilles de présence conforme avec le logo de l'entreprise, le logo du prestataire de formation, et le nom et prénom du stagiaire et son statut.

Evaluations de la mise en pratique des savoirs théoriques et pratiques :

- o Questions orales ou écrites (QCM...)
- o Dossiers à réaliser sous forme de présentation PPT
- o Mises en situation d'un cas concret

VALIDATION DES ACQUIS Attestation de stage ou certification 360°e-learning

BILAN DE FIN DE FORMATION 1^{ère} évaluation à chaud puis entretien réalisé 2 à 3 mois après la fin de la formation pour évaluer les acquis à partir des axes de progrès identifiés au préalable lors du premier entretien de découverte.

PUBLIC et PRE-REQUIS

Futur cadre, manager, assistant manager confirmé ayant au moins acquis un niveau BAC+2 et 2 années d'expériences professionnelles.

Ce programme s'adresse aussi à l'ensemble des responsables de projets qui souhaitent renforcer leurs compétences et recadrer leurs équipes

DUREE

PARCOURS COMPLET avec progression opérationnelle sur le Terrain selon planning : 12 SEANCES

ASSISTANT AU CATEGORY MANAGEMENT



OBJECTIFS :

Connaître l'environnement de la grande distribution, son histoire, son évolution. Maîtriser les méthodes et les techniques liées au retail et ainsi comprendre les enjeux stratégiques.

CONTENU DU PROGRAMME :

Module 1 Merchandising

- Environnement Retail
- Les règles de bases du merchandising
- Le mobilier de présentation
- Le marketing sensoriel
- La réglementation des techniques promotionnelles

Module 2 Organisation du Point de vente

- Les différents modes d'approvisionnement
- Les différentes zones en magasin
- Implantation et mise en rayon
- Lexique du PV

Module 5 Vérifier l'assortiment

- Réaliser un audit de l'assortiment. Relevez les erreurs
- Analyser les écarts. Corriger les erreurs
- Transmettre les informations à l'équipe et à la direction

Module 3 Organisation d'un changement d'implantation

- Préparation
- Mise en œuvre
- Balisage et étiquetage
- Vérifier la conformité des implantations

Module 4 Gérer les opérations commerciales

- Définitions des OPE commerciales
- Préparation des OPE commerciales
- Indicateurs de performance utilisés
- Réaliser les OPE commerciales

MÉTHODES MOYENS PEDAGOGIQUES et TECHNIQUES D'ENCADREMENT

Mise en pratique permanente, pour une application concrète et immédiate sur les cas réels vécus par les participants. Exercices pratiques en groupes et en sous groupes ou individuel

Utilisation de supports pédagogique et techniques, salles de formations, paper-board, film, vidéo, projection PPT, outils d'expérientiels, carnet de l'apprenant, jeux de rôles, études de cas concret

La formation est assurée par Myriana de Haldat ancienne cadre manager de projet, spécialisée en retail, marketing OPE, business développement international, management de projet en industrie, tertiaire, assurance et cabinet de recrutement. TPE/PME/ETI

DIAGNOSTIC DES BESOINS Avec le participant et son responsable hiérarchique pour formaliser le positionnement des axes de progrès et les indicateurs de réussite

TEST D'EVALUATION TERRAIN AVANT INTEGRATION

Positionnement du collaborateur et de ses axes d'amélioration théoriques, techniques et pratiques

SUIVI ET EVALUATION

Signature des feuilles de présence conforme avec le logo de l'entreprise, le logo du prestataire de formation, et le nom et prénom du stagiaire.

- o Questions orales ou écrites (QCM...)
- o Mises en situation d'un cas concret

VALIDATION DES ACQUIS Attestation de stage

BILAN DE FIN DE FORMATION 1^{ère} évaluation à chaud puis entretien réalisé 2 à 3 mois après la fin de la formation pour évaluer les acquis à partir des axes de progrès identifiés au préalable lors du premier entretien de découverte.

PUBLIC et Pré-requis

Cadres, Managers, Assistants managers ayant au moins un niveau Bac + 2 et/ou avec expérience professionnelle sur le terrain de plus de 2 années

DUREE

PARCOURS COMPLET avec progression opérationnelle sur le Terrain selon planning : 5 SEANCES



COACHING COMMERCIAL TERRAIN

OBJECTIFS :

Accompagner les commerciaux sur le terrain pour détecter les freins à leur performance commerciale. Ce coaching individuel est un recadrage de vos savoirs, savoir faire et savoir être en posture de vendeur terrain. A l'issue de la formation, vous aurez davantage confiance en vous pour augmenter votre taux de transformation de la prise de rendez-vous au closing et signature de contrats de vente.

CONTENU DU PROGRAMME :

Etape 1 Prospection

- Communiquer en utilisant les outils numériques
- Sales Intelligence qualifier son fichier, sa cible
- Vérifier la véracité de l'argumentaire
- Prise de RDV et debriefing
- Planifier les RDV et organiser son secteur

Etape 2 L'entretien de face à face

- Préparer le rendez-vous prospect
- Prise de contact
- Communication efficace
- Ecoute active
- Découverte
- Vérifier que les techniques de vente sont appliquées
- Reformulation
- Closing

Etape 3

- Debriefing du RDV
- Détecter les forces et les axes d'amélioration
- Retracer l'entretien point par point
- Listez les erreurs à ne plus faire
- Reporting

MÉTHODES MOYENS PEDAGOGIQUES et TECHNIQUES D'ENCADREMENT

Mise à jour des connaissances de prospection en backoffice, enregistrement, écoute et analyse des contacts téléphoniques dans un but d'augmenter le taux de transformation du volume de RDV.

Mise en pratique terrain, en accompagnement sur un secteur géographique prédéfini en amont au backoffice. Application concrète et immédiate sur votre lieu de travail, en tournées de prospection jusqu'au closing. Utilisation des outils supports pédagogiques et techniques de vente, salles de formations, paper-board, film, vidéo, projection PPT, outils d'expérientiels, jeux de rôles, études de cas concret.

La formation est assurée par Myriana de Haldat ancienne cadre directrice commerciale spécialisée en business développement auprès des TPE/PME/ETI

DIAGNOSTIC DES BESOINS Avec le participant et son responsable hiérarchique pour formaliser le positionnement des axes de progrès et les indicateurs de réussite

SUIVI ET EVALUATION

Signature des feuilles de présence conforme avec le logo de l'entreprise, le logo du prestataire de formation, et le nom et prénom du stagiaire.

- o Questions orales face à face ou téléphone
- o Mises en situation d'un cas concret

VALIDATION DES ACQUIS Attestation de stage et résultats chiffrés d'augmentation du CA

BILAN DE FIN DE FORMATION 1^{ère} évaluation à chaud puis entretien réalisé 2 à 3 mois après la fin de la formation pour évaluer les acquis à partir des axes de progrès identifiés au préalable lors du premier entretien de découverte.

PUBLIC et Pré-requis

Cadre technico-commercial, conseiller, vendeur, commercial. Tout profil junior ou sénior.

DUREE 2 jours / Programme modulable en fonction de vos besoins et priorités



TECHNIQUES DE RECHERCHE RECRUTEMENT

OBJECTIFS :

Apprendre les techniques et les outils de recherche dans le cadre d'un recrutement dans le but d'obtenir de l'information complémentaire sur un candidat. Confirmer les compétences, l'expérience et la véracité du profil.

CONTENU DU PROGRAMME détaillé :

Contexte : Recherche de candidat ou/et Recherche d'informations complémentaires du candidat

- ◆ Module 01 : Exprimer clairement sa recherche
 - Définir ses besoins et le type de profil recherché
 - Identifier les mots-clés pertinents à la recherche
 - Utiliser les opérateurs booléens pour une requête pertinente
- ◆ Module 02 : Information et utilisation des outils dédiés au recrutement
 - Connaître et utiliser les principaux outils dédiés au recrutement
- ◆ Module 03 : Savoir où trouver les bonnes informations
 - Apprendre à rechercher avec différents moteurs
 - Apprendre à analyser une page de profil
 - Identifier les sources utiles à de l'information élargie au profil du candidat
- ◆ Module 04 : Utiliser les techniques dédiées à la vérification de l'information
 - Techniques de vérification de l'authenticité d'une photo utilisée sur un profil
 - Techniques de vérifications de données professionnelles
 - Créer un questionnaire répondant aux besoins de l'information complémentaire

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Mise en pratique permanente pour une application concrète et immédiate

MOYENS PEDAGOGIQUES et TECHNIQUES D'ENCADREMENT

Utilisation de supports pédagogique et techniques, salles de formations, projection PPT

La formation est assurée par un profil anciennement cadre, spécialisée en gestion de l'information et dans la recherche avancée sur internet dans le domaine du recrutement 2.0.

DIAGNOSTIC DES BESOINS

Avec le participant et son responsable hiérarchique pour formaliser le positionnement des axes de progrès et les indicateurs de réussite.

SUIVI ET EVALUATION

Evaluation du stagiaire au cours de sa formation.

MODALITÉS DE VALIDATION DES ACQUIS

Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs atteints, exprimés de manière opérationnelle, le nature et la durée précise de l'action ainsi que les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

BILAN DE FIN DE FORMATION

Retex à froid sous forme de questionnaire envoyé 2 à 3 mois après la fin de la formation pour évaluer les acquis et la pertinence du programme et de la formation.

PUBLIC et Prérequis

Toutes personnes en charge du recrutement au sein de l'entreprise (TPE-PME)
Minimum de connaissances en bureautique et en utilisation d'internet.

DUREE

PARCOURS COMPLET avec progression opérationnelle sur le Terrain selon planning : 2 SEANCES