

THEMATIQUES FORMATIONS CREATIVES



EVIDENCE DEVELOPPEMENT

●● Accélérateur de performances

Module Relation Clients

* *toutes nos formations sont déclinées en marchés nationaux ou internationaux*

Développer ses qualités relationnelles

Développer & Fidéliser le client

Désamorcer les conflits

S'adapter aux profils du clients

Faire face à des situations de stress

La relation client 4.0

Développer ses soft skills dans la relation client

Perfectionnement à la compréhension du besoin client

Parcours du dirigeant TPE sur sa strategie commerciale

Gérer son Client Grands comptes

Module Achats & Supply Chain

Co construire avec ses fournisseurs

Développer une offre différentiante grâce à ses achats

Maturité achats : passer en mode projet

Dynamiser son panel fournisseur

Gérer les situations de déséquilibres

Développer sa culture du partenariats

Achats collaboratifs

Gérer les risques

EVIDENCE DEVELOPPEMENT

●● Accélérateur de performances

Module Management & relationnel

Travailler en équipe multiculturelles

Outils soft & hard de résolution de problèmes

Communiquer avec les hard et soft skills

Développer votre capacité d'empathie

Construire, animer et piloter des équipes avec l'intelligence émotionnelle

La bienveillance : pour qui, pourquoi, Comment?

Entreprise libérée et pourquoi pas libérer vos RH

Module Innovation

Innovation par l'usage

Design thinking

Développer les méthodes agiles de management de l'innovation

Innover autrement : innovation organisationnelle, modèles

Accompagner ses équipes à la démarche d'innovation

Développer la créativité & l'innovation en individuelle et équipe

Module Gestion de projets

Gestion de projet en mode agiles

Décisions individuelles & collectives

Coaching d'equipes gagnantes

Module organisation et performance personnelle

Liberer ses potentiels

Mieux se connaitre pour optimiser son relationnel

Déléguer mieux pour gagner en performance

MODULE FINANCIER

« Initiation à l'analyse financière / Comprendre les documents financiers de l'entreprise
... décliner la stratégie - Niveau 1

« Initiation à l'analyse financière / Comprendre les documents financiers de son
entreprise ... adapter la stratégie- Niveau perfectionnement

CATALOGUE FORMATIONS

Développement
Commercial

Achats & supply
Chain

International

Organisation &
Gestion de
projet

Management

Financier

EVIDENCE DEVELOPPEMENT

●● Accélérateur de performances

Module Développement Commercial

* toutes nos formations sont déclinées en marchés nationaux ou internationaux

Développer de nouveaux marchés

Construire et conduire son plan commercial pour un marché innovant

Piloter son action commerciale : Strategie de déploiement & prospection

Construire & animer son réseau de distribution

Organiser ses evenementiels internes : Salons pro, JPO,animation réseaux...

Améliorer ses pratiques de communication & négociation

Piloter et dynamiser ses équipes commerciales

Module Achats & Supply Chain

Optimiser ses achats industriels en PME

Définir sa stratégie achat et Plan d'action

Mettre en place un tableau de bord opérationnel et piloter la performance fournisseur

Sourcer, évaluer et dynamiser son panel fournisseur

Intégrer les achats en amont pour plus de gains

Développer sa culture de partenariats

Développer sa politique d'achats durables et en faire un axe de compétitivité

Module International & relationnel

Se lancer à l'export

Structurer et développer son plan d'action international

Collaborer avec d'autres cultures : USA, Europe, Asie, Chine & Japon

Gérer et optimiser vos relations par les soft skills

Mieux communiquer lors de ses relations commerciales

Animation d'équipes multiculturelles

Module Management

Prendre en main sa posture managériale et optimiser son équipe

Animer une équipe pluridisciplinaires et interentreprises

Manager en transversal ou en hiérarchique

Animer, diriger une équipe

Prendre la parole en public, parler juste en toutes circonstances

Ecoute et empathie au service d'une collaboration réussie

Développement des soft skills

Module Gestion de projets

Ingénierie projet : Avant, pendant et après

Pilotage au quotidien d'une équipe projet

Gestion des risques

Créativité, idéation et collaboratif

Module organisation et performance personnelle

Gerer et optimiser son temps

Préparer et gagner ses entretiens de recrutement

Estime et confiance en soi

Se connaitre, se comprendre, s'accepter et repousser ses limites

MODULE FINANCIER

« Initiation à l'analyse financière / Comprendre les documents financiers de l'entreprise
... décliner la stratégie - Niveau 1

« Initiation à l'analyse financière / Comprendre les documents financiers de son
entreprise ... adapter la stratégie- Niveau perfectionnement