

Pour vous faciliter la lecture

Chacune des dimensions ou « parcours » est organisée en :

- Relations Commerciales
- Management
- Gestion de projet
- Technique RH

Module de base



Les séminaires portent sur les fondamentaux, les pré requis, les principes de fonctionnement

Formation aux outils



Les formations visent l'acquisition et la maîtrise immédiate d'un aspect technique

Module de perfectionnement



Les séminaires de perfectionnement approfondissent l'un des axes du module de base. Ils relient un aspect stratégique de la dimension à une application pratique.



Les formations-coach accompagnent un groupe restreint de collaborateurs dans la réalisation d'un projet d'actualité ou à moyen terme.
La plupart des séminaires perfectionnement peuvent s'organiser sous cette forme.

Relations Commerciales

Adaptation au poste

L'accroche commerciale gagnante

Négocier en face à face

Évolution

Gérer son temps et son stress

Augmenter ses ressources en communication

Développement des compétences

Manager Niv.1
--
La prise en main de l'équipe
2 ou 3 jours

Conduire des entretiens professionnels
2 jours

Conduire des réunions d'information
2 jours

Conduire un entretien annuel d'évaluation
2 jours

Former sur le terrain

Management, coach, accompagner, gérer les compétences

Management

Manager Niv.2
--
La stratégie des alliés
2 ou 3 jours

Recruter ses collaborateurs
2 jours

Conduire un entretien de parcours de compétences
2 jours

Animer des réunions de travail participatives
2 jours

Fédérer, motiver l'équipe autour d'un projet

Gestion du temps et des priorités

Améliorer sa capacité de communication et d'adaptation à l'autre

Conduite de projets

Techniques des Ressources Humaines

