

Calendrier des formations inter-entreprises 2010

Toutes nos formations ont lieu à Paris. Votre interlocuteur, Nathalie Fleury, est à votre entière disposition.

AchieveGlobal
4 Rue de Châtillon
75014 Paris

Tel : 01 43 95 75 00
Fax : 01 43 95 75 05

email :
nathalie.fleury@achieveglobal.fr

www.achieveglobal.fr

AchieveGlobal aide les entreprises à traduire leur stratégie en résultats concrets, en développant les compétences et la performance de leurs équipes. Nos domaines d'expertise sont :

- la Performance Commerciale,
- l'Excellence du Service,
- Management-Leadership.

Les formations inter-entreprises vous sont destinées, si :

- Vous ne souhaitez pas ou ne pouvez pas constituer un groupe intra-entreprise.
- Vous souhaitez tester nos programmes de formation.
- Vous voulez faire bénéficier vos collaborateurs d'expériences dans d'autres secteurs d'activités.

	Performance Commerciale				Service	Leadership	
	Techniques d'entretien de vente	Stratégie de développement de comptes	Développer la performance par le coaching	Réussir une présentation	Développer la qualité de service	Management interactif	Manager la performance
Janvier	20.21.22						
Février	03.04.05						
Mars	10.11.12	18.19	25.26	29.30			
Avril	31/03 et 01.02						
Mai	05.06.07					19.20.21	
Juin	02.03.04				17.18		24.25
Juillet	30/06 et 01.02						
Août							
Septembre	08.09.10		16.17	23.24			
Octobre	20.21.22	14.15				18.19.20	
Novembre	03.04.05				18.19		
Décembre	08.09.10						16.17

Performance commerciale

Techniques d'entretien de vente

PSS 2000

Durée : 3 jours

Prix : 1.505 Euros HT déjeuners compris

Participants : toute personne ayant à mener ou participer activement à des entretiens de vente en face à face.

L'objectif de cette formation est d'aider les commerciaux à établir des relations à long terme avec leurs clients en développant leur capacité à se positionner en tant que conseillers, à proposer des solutions qui répondent aux besoins de leurs interlocuteurs.

Les participants abordent dans un premier temps les techniques permettant de comprendre les besoins du client et de présenter leur offre en termes d'avantages. Ils découvrent ensuite comment traiter de manière efficace les préoccupations du client, avant de conclure l'entretien sur des engagements mutuels permettant de faire progresser le cycle de vente.

Stratégie de développement de comptes

ADS

Durée : 2 jours

Prix : 1.350 Euros HT déjeuners compris

Participants : toute personne impliquée activement dans des ventes auprès de grands comptes.

Cette formation permet aux commerciaux de prendre conscience de la complexité des comptes qu'ils ont à développer, et de s'appuyer sur une méthodologie d'analyse de compte permettant d'identifier les interlocuteurs clés et les relations établies avec eux, ainsi que les facteurs majeurs influant sur la progression du cycle de vente. A l'issue de cette analyse, les participants définissent une stratégie de développement qui s'appuie sur des plans d'action clairement identifiés.

Très applicative, cette session s'appuie sur les cas clients réels préalablement préparés par les participants.

Développer la performance par le coaching

DPC

Durée : 2 jours

Prix : 1.350 Euros HT déjeuners compris

Participants : managers d'équipes.

Pour développer l'efficacité de leurs équipes, les managers ont un rôle essentiel d'accompagnement régulier des individus. Afin de permettre aux participants de développer leur position de coach,

ce module couvre les dimensions essentielles de ce rôle : définir la performance attendue en termes de compétences, communiquer clairement sur ces objectifs, observer les compétences en situation, donner du feedback et fixer des axes de développement. Cette session met particulièrement l'accent sur les techniques de communication favorisant l'implication et la collaboration.

Réussir une présentation

SSP

Durée : 2 jours

Prix : 1.350 Euros HT déjeuners compris

Participants : toute personne ayant à réaliser une présentation face à un groupe.

Quel que soit le but de la présentation à réaliser (vendre, convaincre, faire adhérer), il est essentiel de se concentrer avant tout sur les attentes de l'auditoire. Au cours de cette session, les participants travaillent sur une présentation qu'ils doivent réaliser prochainement et s'attachent aux étapes clés de la préparation, de la sélection des informations pertinentes, de l'organisation du contenu, de la mise en forme et enfin de l'illustration.

Extrêmement participative, cette session offre de multiples occasions de mises en pratique et se déroule donc avec un nombre limité de participants.

Service

Développer la qualité de service

QSS

Durée : 2 jours

Prix : 1.350 Euros HT déjeuners compris

Participants : toute personne impliquée dans le processus de satisfaction du client et particulièrement les personnes en contact direct avec la clientèle. Par téléphone ou en face-à-face.

L'objectif de ce stage est de bâtir une relation de partenaire avec le client. Lors de ce séminaire les participants vont découvrir les 3 dimensions qui régissent toute prestation de service. La dimension professionnelle : maîtriser les techniques permettant de définir et de répondre aux besoins du client (renseignements, installation de matériel, résolution des problèmes, etc.). La dimension humaine : maîtriser les techniques permettant de répondre aux préoccupations du client et de montrer respect et considération tout au long des échanges. La dimension cachée : comprendre à quel point il est important de manifester son sens du service en interne, ainsi que la qualité des échanges inter-services qui ont une grande influence sur la satisfaction du client final.

Leadership

Management interactif

IMS

Durée : 3 jours

Prix : 1.505 Euros HT déjeuners compris

Participants : managers de toutes fonctions.

Comment concilier les objectifs stratégiques de l'entreprise et les enjeux quotidiens des individus et de l'équipe ? Comment communiquer efficacement en réduisant l'écart entre l'intention et l'effet perçu, de manière à développer l'implication de chacun ?

Cette session permet aux managers, en s'appuyant sur des techniques de communication efficaces, de gérer les situations quotidiennes auxquelles ils sont confrontés, tout en maintenant la direction stratégique de l'entreprise et la motivation de leurs collaborateurs. Basée sur l'acquisition des techniques interpersonnelles fondamentales, sur l'entraînement et sur les échanges d'expérience, cette formation propose un cadre de référence sur lequel les managers pourront s'appuyer au quotidien.

Manager la performance

Durée : 2 jours

Prix : 1.350 Euros HT déjeuners compris

Participants : tous les managers.

Qu'il soit manager, superviseur ou responsable d'un groupe ou d'une équipe de travail, le leader doit aider ses collaborateurs à accomplir les tâches qui contribueront, à terme, à la réussite de l'entreprise. Le rôle de leader est de guider ses collaborateurs et de leur montrer dans quelle direction orienter leurs efforts. Pour y parvenir, il doit s'assurer que les résultats obtenus sont conformes à l'orientation et à la stratégie de l'entreprise.

Ce séminaire se concentre sur les différents aspects du management de la performance qui font partie du rôle d'un manager. Les compétences enseignées dans le cadre de ce stage visent à aider les participants à préparer et mener différents types d'entretiens axés sur la performance, dont l'entretien d'évaluation.

L'atelier inclut les modules suivants :

- Module 1 : Mener une réflexion sur la performance (4 heures)
- Module 2 : Définir le niveau de performance escompté (4 heures)
- Module 3 : Corriger un problème de performance (4 heures)
- Module 4 : Conduire un entretien d'évaluation de la performance (4 heures)