

# Calendrier des formations inter-entreprises 2012

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

**AchieveGlobal**  
4 Rue de Châtillon  
75014 Paris  
[www.achieveglobal.fr](http://www.achieveglobal.fr)

Tel : 01 43 95 75 00  
email : [nathalie.fleury@achieveglobal.fr](mailto:nathalie.fleury@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,
- 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				Leadership
	Techniques d'entretien de vente	Stratégie de développement de comptes	Développer la performance par le coaching	Réussir une présentation	Management interactif
Janvier	18.19.20				
Février	08.09.10		23.24		
Mars	14.15.16	22.23	26.27	29.30	
Avril	04.05.06				
Mai	09.10.11				23.24.25
Juin	06.07.08				
Juillet	02.03.04				
Septembre	10.11.12		17.18	24.25	
Octobre	08.09.10	15.16			24.25.26
Novembre	07.08.09				
Décembre	10.11.12				

### Techniques d'entretien de vente

PSS

**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.

### 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.