



METHODOLOGIE ET PROGRAMME DES FORMATIONS 2005

CLUB TRAVAIL D'EQUIPE

29, rue Baron
75019 PARIS

01 58 59 10 64

info@ctedev.com

Vous trouverez plus d'informations sur nos programmes de formation et nos autres prestations (conseil, recrutement, coaching) sur notre site

www.ctedev.com

CONTENU DU PROGRAMME DES FORMATIONS 2005 / 2006

Pages	Thèmes	Commentaires
3	Méthodologie de Formation	La présentation du programme de formation
4	Renseignements Pratiques	Les principes de nos formations
5	Programme Individuel de Formation	Un nouveau concept de formation spécialement adapté au DIF
8	Les Formations Commerciales	De la prospection à la fidélisation, les techniques et les comportements pour mieux vendre
11	Les Formations Management	Les missions du management et leurs applications dans la pratique opérationnelle quotidienne
15	Les Formations de Progression Personnelle et Professionnelle	L'acquisition de compétences indispensables à la progression au sein de l'entreprise
16	Les Ateliers Spot Focus	Une nouvelle forme de formation, en phase avec les contraintes de temps et de budget

Tous nos formateurs travaillent dans des organismes dûment enregistrés.
Vous trouverez plus d'informations sur le **CTE**, sur www.ctedev.com

Les fiches détaillées de toutes nos formations sont disponibles :
Sur notre site www.ctedev.com, rubrique formation
Par mail : info@ctedev.com
Par téléphone : 01 58 59 10 64

METHODOLOGIE DE FORMATION

La réforme de la formation professionnelle qui a vu le jour en 2005, modifie sensiblement le cadre précédent. Désormais, l'employeur devra présenter son Plan de Formation en distinguant 3 catégories d'actions

Catégorie	Type d'actions	Objectifs	Aspects pratiques
1	Adaptation au poste de travail	Adéquation des salariés à leur poste	Réalisation pendant le temps de travail Maintien de la rémunération et de la protection sociale Obligation de suivre la formation
2	Evolution des emplois ou maintien dans l'emploi	Maintien du salarié dans son emploi ou évolution vers un autre emploi, de même qualification	Réalisation pendant le temps de travail Maintien de la rémunération et de la protection sociale Obligation de suivre la formation
3	Développement des compétences	Accroissement des compétences pour évoluer dans la société	Réalisation pendant le temps de travail (sauf accord spécifique) Maintien de la rémunération et de la protection sociale Obligation à suivre la formation (sauf si en dehors du temps de travail)

En outre la loi du 4 mai 2004, crée une nouvelle modalité d'accès à la formation : le **Droit Individuel à la Formation (DIF)**

Catégorie	Type d'actions	Objectifs	Aspects pratiques
DIF	Sur l'initiative du salarié, avec accord de l'employeur, sur le choix de la formation	Permettre au salarié de se constituer un contingent d'heures de formation à utiliser en fonction de son projet professionnel	20 heures /an (cumulable sur 6 ans) En dehors du temps de travail (sauf accord spécifique), avec versement d'une allocation de formation (50% rémunération nette), sauf dispositions particulières (accords de branche ou d'entreprise)

Pour vous aider, dans l'établissement de votre Plan de Formation, nous avons donc, présenté notre programme selon les différentes catégories prévues par le réforme.

Nos formations sont ainsi classées en Adaptation (**Adapt**), Evolution (**Evol**), Développement (**Dével**), qualifiables au DIF (**DIF**) et selon que les salariés sont déjà "**en poste**" ou "**nouveaux dans la fonction ou l'entreprise**", ce qui peut avoir des incidences notables.

Il ne s'agit, toutefois que de suggestions, l'analyse pouvant être différente d'une entreprise à l'autre.

Un ajustement à vos besoins est toujours possible, notamment, l'adaptation d'une formation en "format DIF" (hors temps de travail)

Pour le DIF, nous vous conseillons tout particulièrement notre nouveau **Programme Individuel de Formation**.

PS : Avant toute action, nous vous conseillons de vous renseigner, en détails, sur les modalités de la réforme de la formation professionnelle ; les éléments mentionnés ici, ne donnent que des points généraux.

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

Des formations opérationnelles ...

En tant que Conseil en Organisation et Développement Commercial, nous avons, bien sur, centré nos formations sur les fonctions de vente, de management commercial et de progression personnelle et professionnelle.

Dans une volonté d'efficacité, nos formations s'inscrivent dans l'Opérationnel, afin de faire coïncider besoins et solutions.

C'est ainsi que nous offrons dans nos prestations une hotline illimitée (téléphone, fax, e-mail) ouverte à chaque participant et deux "points fixes" de suivi 1 mois et 3 mois après la fin de la formation, afin de s'assurer de l'intégration des enseignements.

Aux plus près de vos besoins ...

Nous préconisons, également, de faire précéder les formations d'un diagnostic, afin de "coller au plus près" aux objectifs de la société et des personnes formées.

Dans cet esprit, toutes nos formations commerciales incluent un Test d'Aptitude Commerciale (TAC®) des participants qui sert à orienter le contenu pédagogique sur les points les plus sensibles.

De plus en plus dans l'entreprise –et encore plus dans le domaine commercial – le comportement est une des clefs de la réussite. Pour nos formations traitant de ce sujet (vente, management, communication), nous réalisons des Profils d'Adaptation du Comportement. Cette méthode, basée sur les travaux de C.Jüng et W. Marston, est largement utilisée dans de très nombreuses entreprises.

Adaptées à toute entreprise ...

Les budgets sont indiqués (sauf indication contraire) en version intra-entreprise. Cette formule vous offre de nombreux avantages, tant sur le plan efficacité, car réalisée en totale adaptation avec votre entreprise qu'économie avec un budget horaire par participant, très intéressant. Toutefois, nos formations sont, également réalisées en inter-entreprises. Sur demande, nous en vous communiquons les modalités (date, lieu, budget)

Comme chaque entreprise a ses particularismes, nous adaptions nos programmes (durée, organisation en résidentiel, animations, timing, budget, suivi individuel personnalisé, etc.) Ensemble, nous organisons la formule qui correspond le mieux à vos souhaits et objectifs.
Un suivi individuel personnalisé

⇒ Formations "spécial DIF" : Programme Individuel de Formation

Le DIF est un droit individuel à la formation ; il nous a, donc, semblé logique de proposer un **Programme Individuel de Formation (PIF®)**

Le concept du **PIF** est de permettre à chacun de créer son propre programme, en fonction de ses besoins, en sélectionnant des modules au travers de notre offre d'ateliers de travail. Avec un rapport qualité/prix particulièrement intéressant, adapté à ce nouvel outil de formation.

Le détail de fonctionnement du PIF est présenté dans la fiche Programme Individuel de Formation.

PROGRAMME INDIVIDUEL de FORMATION

Objectifs et intérêts

- ⇒ La loi du 4 mai 2004 a créé un nouvel outil de formation : Le DIF. A cette nouvelle disposition de formation il fallait des réponses adaptées (allant au-delà des séminaires classiques "restylés"), répondant à cette demande d'individualisation, tout en restant dans une enveloppe budgétaire "serrée".
- ⇒ Le concept du Programme Individuel de Formation (PIF[®]) est de permettre à chacun de créer son propre programme, en sélectionnant des modules au travers de notre offre d'ateliers de travail.
- ⇒ Ce ciblage donne la cohérence entre projet personnel et besoins de l'entreprise, avec comme avantages supplémentaires d'optimiser et l'efficacité et l'utilisation du temps de la formation.

Principes de fonctionnement : Le PIF comporte deux parties

1 ^{ère} partie	Un socle universel	Durée : 8 heures	Apprentissage d'une méthode d'analyse des comportements (méthode Arc-En-Ciel) dont l'utilité concerne autant les fonctions de management que de vente
2 ^{ème} partie	Une sélection personnalisée	Durée : 12 heures	Libre choix parmi notre offre d'ateliers de travail, en fonction des contenus pédagogiques et des durées (entre 2 et 4 heures, soit de 3 à 6 modules)

Modalités pratiques

- ⇒ Le PIF a une durée de 20 heures réparties en 2,5 journées (semaine ou week-end)
- ⇒ Nos honoraires sont de 1.450 Euros HT pour l'ensemble du PIF, incluant un Profil de Comportement Arc-En-Ciel, version "Orientation", ainsi qu'un Test d'Aptitude Commerciale pour les PIF à vocation commerciale. Ce tarif, très ajusté, correspond à cette forme spécifique de formation.

Exemple de Programme Individuel de Formation

- ⇒ Christelle G. vient d'être nommée Responsable Commerciale.
- ⇒ Dans ses nouvelles fonctions, elle manage 3 commerciaux, tout en continuant à gérer plusieurs clients, en direct.
- ⇒ Pour réussir pleinement dans ce nouveau poste, elle souhaite progresser en management et aussi remédier à quelques faiblesses en vente.
- ⇒ Christelle a donc, composé son **Programme Individuel de Formation** comme suit :

Thèmes	Modules	Durée	Journées
Socle universel	<ul style="list-style-type: none"> · Analyse du comportement, méthode Arc-En-Ciel 	8 heures	1
Management	<ul style="list-style-type: none"> · L'apport de la méthode Arc-En-Ciel, dans le management <ul style="list-style-type: none"> · Organiser et fixer des objectifs · Déléguer et contrôler, principes, règles et applications pratiques 	2 heures 4 heures 2 heures	1
Vente	<ul style="list-style-type: none"> · La communication au téléphone · La découverte des besoins et l'argumentation, en entretien de vente 	2 heures 2 heures	0,5

PROGRAMME INDIVIDUEL de FORMATION

Pour composer votre programme de 20 heures :

Le PIF contient, obligatoirement, le socle universel.

Pour les 12 heures restantes votre choix est totalement libre, parmi notre offre d'ateliers de travail.

Thèmes	Domaines	Ateliers de Travail	Codes	Durée / heures
Socle Universel PIF	Vente et Management	Analyse des comportements : méthode Arc-En-Ciel	PIFSC	8
Extension du Socle Universel	Vente	Les apports de la méthode Arc-En-Ciel pour la vente	PIFV1	4
	Management	Les apports de la méthode Arc-En-Ciel pour le management	PIFM1	2
Commercial	Prospection téléphonique	La nécessité de la prospection	ASFC1	2
		La préparation et l'organisation de la prospection	ASFC 2	2
		La communication au téléphone	ASFC3	2
		La prise de rendez-vous	ASFC4	2
		Exercices pratiques de prise de rendez-vous	ASFC5	4
	Techniques de vente "Terrain"	La préparation et la présentation	ASFC6	2
		La découverte des besoins et l'argumentation	ASFC7	2
		La réponse aux objections et la conclusion	ASFC8	2
		La négociation commerciale	ASFC9	2
		Accompagnements en clientèle	ASFC10	4
	Fidélisation	Analyser son portefeuille clients : définir les besoins en prospection et en fidélisation	ASFC11	4
		Les actions de base de la fidélisation : prévention et information	ASFC12	2
		Les actions terrain de fidélisation	ASFC13	4
		Les actions produits et marketing de fidélisation	ASFC14	2

PROGRAMME INDIVIDUEL de FORMATION

Pour composer votre programme de 20 heures :

Le PIF contient, obligatoirement, le socle universel.

Pour les 12 heures restantes votre choix est totalement libre, parmi notre offre d'ateliers de travail.

Thèmes	Domaines	Ateliers de Travail	Codes	Durée / heures
Management	Techniques de Management	La stratégie d'entreprise	ASFM1	4
		Organiser et fixer des objectifs	ASFM2	2
		Déléguer et contrôler, principes, règles et applications pratiques	ASFM3	4
		Les attitudes au travail	ASFM4	2
		Gérer les outils de communication	ASFM5	2
		La communication dans l'entreprise	ASFM6	2
	Recrutement	Créer un référentiel de recrutement	ASFM7	4
		Gérer un entretien de recrutement	ASFM8	2
		Décider et intégrer	ASFM9	2
		Choisir les supports de recherche	ASFM10	2
Développement Personnel et Professionnelle		La gestion du temps et des priorités	ASFDP1	4
		La gestion de sa communication	ASFDP2	2

La liste ci-dessus n'est pas exhaustive

Si un sujet (dans nos domaines de compétences) vous tient à cœur et que vous ne le trouvez pas parmi notre offre d'ateliers de travail, interrogez-nous.

THEME : COMMERCIAL

Nos formations du thème **COMMERCIAL** couvrent l'ensemble des actions commerciales de la prospection à la fidélisation. Elles apportent des éclairages nouveaux, en associant comportement et techniques de vente. Elles s'adressent soit à des débutants dans la fonction commerciale, soit à des vendeurs chevronnés, nécessitant une "maintenance" de leurs expertises.

Elles incluent un outil diagnostic, sous forme d'un Test d'Aptitude Commerciale (**TAC**[®]) qui, en déterminant les forces et les faiblesses des participants, permet de personnaliser les contenus pédagogiques.

Formation (Durée)	Objectifs	Bénéficiaires		Classement des Actions dans le Plan de Formation				Budget HT (Sauf indication contraire, les budgets sont indiqués en version intra-entreprise; nous consulter pour les conditions en inter-entreprises)
		Salariés "en poste"	Salariés "nouveaux" fonction ou entreprise	PLAN			DIF	
				Adapt	Evol	Dével		
Vendre Plus et Mieux : Techniques et Relation Clients (3 journées)	⇒ Intégrer les deux composantes essentielles de la vente : La maîtrise des techniques de vente L'adaptation de son comportement, pour optimiser la relation clients	✓			X	X		3.750 Euros (+ les profils de comportement, version "Vente" des participants, 150 Euros /l'un + TAC 75 Euros/l'un) Groupe maxi : 10 pers.
			✓				X	
Améliorer ses Techniques de Vente (1,5 journée)	⇒ Maîtriser les techniques de vente, de la préparation à la conclusion	✓			X	X		2.625 Euros (+ TAC 75 Euros/l'un) Groupe maxi : 10 pers.
			✓				X	
Améliorer sa Relation Clients (1 journée)	⇒ Savoir adapter son comportement, en fonction des clients et des situations de vente	✓			X	X	X	1.500 Euros (+ les profils de comportement, version "Vente" des participants, 150 Euros /l'un + TAC 75 Euros/l'un) Groupe maxi : 10 pers.
			✓				X	

THEME : COMMERCIAL

Nos formations du thème **COMMERCIAL** couvrent l'ensemble des actions commerciales de la prospection à la fidélisation. Elles apportent des éclairages nouveaux, en associant comportement et techniques de vente. Elles s'adressent soit à des débutants dans la fonction commerciale, soit à des vendeurs chevronnés, nécessitant une "maintenance" de leurs expertises.

Elles incluent un outil diagnostic, sous forme d'un Test d'Aptitude Commerciale (**TAC**[®]) qui, en déterminant les forces et les faiblesses des participants, permet de personnaliser les contenus

Formation (Durée)	Objectifs	Bénéficiaires		Classement des Actions dans le Plan de Formation				Budget HT (Sauf indication contraire, les budgets sont indiqués en version intra-entreprise; nous consulter pour les conditions en inter-entreprises)
		Salariés "en poste"	Salariés "nouveaux" fonction ou entreprise	PLAN			DIF	
				Adapt	Evol	Dével		
Prospecter par Téléphone (1,5 journée)	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Maîtriser l'usage du téléphone pour la prospection et la prise de rendez-vous ⇒ Utiliser de façon optimale cet outil commercial spécifique ⇒ Mise en pratique au cours du séminaire, avec appels de prospection 	✓			X	X		2.000 Euros (+ TAC 75 Euros/l'un) Groupe maxi : 6 pers.
			✓			X		
Acquérir les Bases de l'Action Commerciale (1,5 journée + 1,5 journée avec l'option d'accompagnement individuel)	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Comprendre et mettre en pratique les mécanismes de la fonction commerciale : Le rôle du client La stratégie et les techniques de vente La prospection par téléphone ⇒ En option : un suivi terrain sous forme d'accompagnement individuel, en clientèle, complète la formation théorique 							2.000 Euros (+ TAC 75 Euros/l'un) Groupe maxi : 10 pers. + 2.000 Euros (Forfait par participant, option accompagnement individuel)
			✓			X	X	
Gérer le Risque Client (1 journée)	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Appréhender les méthodes de prévention des risques clients ⇒ Réaliser les complémentarités entre les services financiers et commerciaux ⇒ Savoir utiliser les actions et recours, en interne, en cas de retards de paiement ou d'impayés 	✓		X	X	X		1.500 Euros Groupe maxi : 10 pers.
			✓			X		

THEME : COMMERCIAL

Nos formations du thème **COMMERCIAL** couvrent l'ensemble des actions commerciales de la prospection à la fidélisation. Elles apportent des éclairages nouveaux, en associant comportement et techniques de vente. Elles s'adressent soit à des débutants dans la fonction commerciale, soit à des vendeurs chevronnés, nécessitant une "maintenance" de leurs expertises.

Elles incluent un outil diagnostic, sous forme d'un Test d'Aptitude Commerciale (**TAC**[®]) qui, en déterminant les forces et les faiblesses des participants, permet de personnaliser les contenus

Formation (Durée)	Objectifs	Bénéficiaires		Classement des Actions dans le Plan de Formation				Budget HT (Sauf indication contraire, les budgets sont indiqués en version intra-entreprise; nous consulter pour les conditions en inter-entreprises)
		Salariés "en poste"	Salariés "nouveaux" fonction ou entreprise	PLAN			DIF	
				Adapt	Evol	Dével		
Fidéliser ses Clients B to B (2 journées)	⇒ Connaître les techniques de fidélisation clients en B to B	✓			X	X		2.625 Euros (+ TAC 75 Euros/l'un) Groupe maxi : 10 pers.
	⇒ Savoir agir pour conserver les clients et accroître leurs chiffres d'affaires		✓				X	
Vendre aux Grands Comptes (4 journées)	⇒ Intégrer les deux composantes essentielles de la vente : La maîtrise des techniques de vente L'adaptation de son comportement, pour optimiser la relation clients	✓			X	X		5.000 Euros (+ les profils de comportement, version "Vente" des participants, 150 Euros /l'un + TAC 75 Euros/l'un) Groupe maxi : 10 pers.
	⇒ Maîtriser les stratégies et les outils pour mener des négociations complexes.		✓				X	

THEME : MANAGEMENT

Maîtriser les techniques de management est une des bases du bon fonctionnement de toute entreprise, mais des lourdes responsabilités de management sont trop souvent confiées à des collaborateurs, sans leur donner les bases essentielles du métier de manager.

Nos formations du thème **MANAGEMENT** traitent les points clefs de la fonction de management : du recrutement (acte de management particulièrement difficile), à la cohésion d'équipe (de plus en plus fondamentale pour l'entreprise), tout en mettant un accent fort sur le comportement et sans oublier les techniques indispensables pour se donner les moyens de réussir.

Formation (Durée)	Objectifs	Bénéficiaires		Classement des actions dans le Plan de Formation				Budget HT (Sauf indication contraire, les budgets sont indiqués en version intra-entreprise; nous consulter pour les conditions en inter- entreprises)
		Salariés "en poste"	Salariés "nouveaux" fonction ou entreprise	PLAN			DIF	
				Adapt	Evol	Dével		
Mieux Manager son Equipe : Techniques et Comportement (3 journées)	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Apprendre ou approfondir la connaissance des techniques de gestion et d'organisation du travail de ses collaborateurs ⇒ Savoir adopter le comportement optimum pour fédérer l'équipe et la rendre plus efficace ⇒ Conforter l'équilibre entre les facteurs humains et les nécessités économiques 	✓			X	X	X	3.750 Euros (+ les profils de comportement, version "Management" des participants, 350 Euros /l'un) Groupe maxi : 8 pers.
			✓			X	X	
Acquérir les Techniques de Management (2 journées)	⇒ Maîtriser les techniques de management essentielles, de la fixation des objectifs au contrôle des collaborateurs	✓			X	X	X	2.625 Euros Groupe maxi : 8 pers.
			✓			X	X	
Intégrer le Bon Comportement Managérial (1 journée)	⇒ Savoir adopter le bon comportement pour faire progresser les hommes et atteindre ses objectifs de résultat				X	X	X	1.500 Euros (+ les profils de comportement, version "Management" des participants, 350 Euros /l'un) Groupe maxi : 8 pers.
			✓			X	X	

THEME : MANAGEMENT

Maîtriser les techniques de management est une des bases du bon fonctionnement de toute entreprise, mais des lourdes responsabilités de management sont trop souvent confiées à des collaborateurs, sans leur donner les bases essentielles du métier de manager.

Nos formations du thème **MANAGEMENT** traitent les points clefs de la fonction de management : du recrutement (acte de management particulièrement difficile), à la cohésion d'équipe (de plus en plus fondamentale pour l'entreprise), tout en mettant un accent fort sur le comportement et sans oublier les techniques indispensables pour se donner les moyens de réussir.

Formation (Durée)	Objectifs	Bénéficiaires		Classement des actions dans le Plan de Formation				Budget HT (Sauf indication contraire, les budgets sont indiqués en version intra-entreprise; nous consulter pour les conditions en inter-entreprises)
		Salariés "en poste"	Salariés "nouveaux" fonction ou entreprise	PLAN			DIF	
				Adapt	Evol	Dével		
Mettre le Client au Cœur de l'Entreprise (2 journées)	⇒ Responsabiliser l'ensemble des collaborateurs sur l'importance de la relation	✓			X	X	X	2.625 Euros (+ les profils de comportement, version "Management" des participants, 350 Euros /l'un) Groupe maxi : 10 pers.
	⇒ Apporter des outils et des méthodes pour optimiser son comportement et améliorer la communication		✓			X		
Accroître la Cohésion d'Equipe (2 journées)	⇒ Renforcer le travail en équipe, améliorer le relationnel, responsabiliser les collaborateurs	✓			X	X		2.625 Euros (+ les profils de comportement, version "Cohésion d'équipe" des participants, 250 Euros /l'un) Groupe maxi : 10 pers.
	⇒ Fidéliser, impliquer et fédérer grâce à un comportement adapté et une communication ouverte et positive		✓			X		
Bâtir les Fondamentaux de l'Organisation Commerciale (3 journées)	⇒ Former les collaborateurs accédant à des postes de management commercial aux principes fondamentaux de l'organisation et des actions commerciales	✓				X	X	3.750 Euros Groupe maxi : 8 pers.
	⇒ Procurer des outils concrets pour mettre en œuvre immédiatement leur démarche commerciale		✓			X	X	

THEME : MANAGEMENT

Maîtriser les techniques de management est une des bases du bon fonctionnement de toute entreprise, mais des lourdes responsabilités de management sont trop souvent confiées à des collaborateurs, sans leur donner les bases essentielles du métier de manager.

Nos formations du thème **MANAGEMENT** traitent les points clefs de la fonction de management : du recrutement (acte de management particulièrement difficile), à la cohésion d'équipe (de plus en plus fondamentale pour l'entreprise), tout en mettant un accent fort sur le comportement et sans oublier les techniques indispensables pour se donner les moyens de réussir.

Formation (Durée)	Objectifs	Bénéficiaires		Classement des actions dans le Plan de Formation				Budget HT (Sauf indication contraire, les budgets sont indiqués en version intra-entreprise; nous consulter pour les conditions en inter-entreprises)
		Salariés "en poste"	Salariés "nouveaux" fonction ou entreprise	PLAN			DIF	
				Adapt	Evol	Dével		
Recruter ses Collaborateurs avec Méthode (2 journées)	⇒ Maîtriser les techniques de recrutement	✓			X	X	X	2.625Euros Groupe maxi : 10 pers.
	⇒ Mettre en place une véritable méthodologie de recrutement. ⇒ Créer et utiliser les outils appropriés. ⇒ Gérer un entretien de recrutement.		✓			X	X	
Manager sa Force de Vente (2 journées)	⇒ Acquérir des méthodes concrètes pour planifier, déléguer, exploiter les ressources disponibles	✓			X	X		2.625 Euros Groupe maxi : 8 pers.
	⇒ Améliorer le ratio temps productif/temps improductif pour soi et son équipe		✓			X		

THEME : MANAGEMENT

Management Rebooting Global : un nouveau concept de formation au Management

Lorsque vous installez un nouveau programme dans votre système informatique, pour l'intégrer, il vous est demandé de redémarrer (en anglais : Reboot) votre ordinateur. C'est le même principe qui s'applique dans le concept **Management Rebooting Global**, en offrant aux managers les meilleures conditions possibles pour intégrer de nouvelles habitudes de Management et bien "redémarrer".

Le contenu pédagogique du **MRG** comprend deux parties : "Comportement" et "Techniques de Management"

La partie "Comportement" est fondée sur la méthode d'Adaptation du Comportement, largement utilisée dans de très nombreuses entreprises.

Cette méthode, basée sur les analyses de C.Jüng et W. Marston, permet d'améliorer sa communication et sa relation aux autres, de mieux fédérer une équipe et d'en accroître l'efficacité. Elle apporte aussi une vision différente du management, avec de nombreux cas pratiques de remises en question des habitudes et de réflexion.

La partie "Techniques de Management" inclut les axes "existentiels" de la fonction : organisation, fixation des objectifs et des priorités, délégation, suivi et contrôle des résultats et leadership. Le tout en un groupe réduit de 6 participants au maximum.

De plus, une deuxième session de validation est organisée 6 semaines après la première phase de la formation.

Comme pour nos autres programmes, les participants bénéficient d'une hotline illimitée et de réunions de suivi 1 et 3 mois, après la formation.

Pour faciliter l'assimilation de la partie pédagogique, ce séminaire se déroule en résidentiel, dans un environnement des plus favorables (loin du stress et déconnecté du harcèlement du quotidien) et inclut des séances, spécifiquement étudiées, de Balnéothérapie (relaxation et dynamisation)

L'effet est ainsi double : bien-être physique et mental, d'une part et intégration de nouvelles méthodes de travail. Le bon redémarrage est ainsi assuré.

Formation (Durée)	Objectifs	Bénéficiaires		Classement des actions dans le Plan de Formation			Budget HT (Version inter-entreprises, prix par participant ; version intra-entreprise et option d'accompagnement individuel, nous consulter)
		Salariés "en poste"	Salariés "nouveaux" fonction ou entreprise	PLAN			
				Adapt	Evol	Dével	
Management Rebooting Global (3 journées)	⇒ Perfectionner ses qualités managériales (attitude et techniques), dans des conditions optimales d'apprentissage	✓				X	X
	⇒ Faire évoluer sa vision du management d'équipe						
	⇒ Bénéficier d'un soutien dans la mise en application des apprentissages					X	X
	⇒ En option : un accompagnement individuel complète la formation théorique		✓				
							2.750 Euros (Forfait par participant , en inter-entreprise, incluant l'ensemble des prestations, hors déplacements et frais personnels)

THEME : PROGRESSION PERSONNELLE ET PROFESSIONNELLE

Les formations du thème **PROGRESSION PERSONNELLE ET PROFESSIONNELLE** concernent l'ensemble des salariés de l'entreprise souhaitant ou ayant besoin, dans le cadre de leur développement personnel et professionnel, d'acquérir des compétences complémentaires qui leur seront nécessaires quelles que soient leurs fonctions actuelles ou futures et leurs niveaux d'expérience.

Ces formations sont axées sur la nécessité, grandissante, de mieux communiquer et de mieux s'organiser, à tous niveaux et particulièrement pour les Managers de Proximité.

Formation (Durée)	Objectifs	Bénéficiaires		Classement des actions dans le Plan de Formation				Budget HT (Sauf indication contraire, les budgets sont indiqués en version intra-entreprise; nous consulter pour les conditions en inter-entreprises)
		Salarié en poste	Salarié débutant : fonction / entreprise	PLAN			DIF	
				Adapt	Evol	Dével		
Apprendre à Former (2 journées)	⇒ Connaître les principes essentiels pour animer une formation	✓			X	X		2.625 Euros Groupe maxi : 10 pers.
	⇒ Acquérir les méthodes, l'état d'esprit et les attitudes nécessaires au "savoir transmettre"		✓		X	X		
Améliorer sa Communication (1,5 journée + 1,5 journée avec l'option d'accompagnement individuel)	⇒ Intégrer l'importance du comportement dans les relations interpersonnelles	✓			X	X	X	2.000 Euros (+ profils de comportement, version "Générale", 350 Euros /l'un) Groupe maxi : 10 pers. + 2.000 Euros (Forfait par participant , option accompagnement individuel)
	⇒ Mieux connaître et comprendre le comportement des autres et mieux communiquer ⇒ Mise en place d'un Plan d'Actions Personnelles ⇒ En option, un accompagnement individuel complète la formation théorique		✓			X	X	
Accompagner Individuellement les Managers (3 journées)	⇒ Accompagner un cadre amené à occuper des fonctions de Direction Commerciale ou de Centre de Profit	✓			X	X	X	3.750 Euros (Forfait individuel , + profil de comportement, version "Management", 350 Euros)
	⇒ La formation se compose de 6 sessions d'accompagnement personnalisé ⇒ En option : possibilités de sessions additionnelles		✓		X	X	X	

THEME : PROGRESSION PERSONNELLE ET PROFESSIONNELLE

Les formations du thème **PROGRESSION PERSONNELLE ET PROFESSIONNELLE** concernent l'ensemble des salariés de l'entreprise souhaitant ou ayant besoin, dans le cadre de leur développement personnel et professionnel, d'acquérir des compétences complémentaires qui leur seront nécessaires quelles que soient leurs fonctions actuelles ou futures et leurs niveaux d'expérience.

Ces formations sont axées sur la nécessité, grandissante, de mieux communiquer et de mieux s'organiser, à tous niveaux et particulièrement pour les Managers de Proximité.

Formation (Durée)	Objectifs	Bénéficiaires		Classement des actions dans le Plan de Formation				Budget HT (Sauf indication contraire, les budgets sont indiqués en version intra-entreprise; nous consulter pour les conditions en inter-entreprises)
		Salarié en poste	Salarié débutant : fonction / entreprise	PLAN			DIF	
				Adapt	Evol	Dével		
Finance pour les commerciaux (1 journée)	⇒ S'initier aux problématiques financières.	✓			X	X		1.500 Euros Groupe maxi : 10 pers.
	⇒ Pouvoir dialoguer avec des financiers ou des clients.		✓			X		
Mieux gérer son temps et ses priorités (1 journée)	⇒ Etre capable de mieux évaluer le risque client.					X		1.500 Euros Groupe maxi : 10 pers.
	⇒ Utiliser son temps en fonction de son rôle, de ses priorités et de celles de son entourage.	✓			X	X	X	
	⇒ Anticiper et planifier ses activités en se centrant sur l'essentiel.							
	⇒ Optimiser ses communications pour des relations efficaces et conviviales.		✓			X	X	
	⇒ Prendre conscience de sa relation au temps pour effectuer des changements durables.					X	X	

ATELIERS SPOT FOCUS

Les Ateliers Spot Focus (ASF) consistent à cibler un sujet précis, dans le contenu d'une formation et à le traiter en mini groupes (5 participants maxi), en un temps limité (2 ou 4 heures, selon les contenus) et de façon très souple (pendant ou en dehors du temps de travail)

Ils s'adressent tout autant aux salariés en poste ou nouveaux dans la fonction ou dans l'entreprise et conviennent, selon les modules, à toutes les actions du plan de formation ou au DIF.

Budget pour deux ateliers de 2 heures (sujet identique ou deux sujets différents), dans la même demi-journée : 600 € HT.

Budget pour deux ateliers de 4 heures (sujet identique ou deux sujets différents), dans la même journée : 1.300 € HT.

Thèmes	Domaines	Modules	Codes	Durée / heures	Budget
Commercial	Prospection téléphonique	La nécessité de la prospection	ASFC1	2	400 € HT
		La préparation et l'organisation de la prospection	ASFC 2	2	400 € HT
		La communication au téléphone	ASFC3	2	400 € HT
		La prise de rendez-vous	ASFC4	2	400 € HT
		Exercices pratiques de prise de rendez-vous	ASFC5	4	750 € HT
	Techniques de vente "Terrain"	La préparation et la présentation	ASFC6	2	400 € HT
		La découverte des besoins et l'argumentation	ASFC7	2	400 € HT
		La réponse aux objections et la conclusion	ASFC8	2	400 € HT
		La négociation commerciale	ASFC9	2	400 € HT
		Accompagnements en clientèle	ASFC10	4	750 € HT
	Fidélisation	Analyser son portefeuille clients : définir les besoins en prospection et en fidélisation	ASFC11	4	750 € HT
		Les actions de base de la fidélisation : prévention et information	ASFC12	2	400 € HT
		Les actions terrain de fidélisation	ASFC13	4	750 € HT
		Les actions produits et marketing de fidélisation	ASFC14	2	400 € HT

ATELIERS SPOT FOCUS

Les Ateliers Spot Focus (ASF) consistent à cibler un sujet précis, dans le contenu d'une formation et à le traiter en mini groupes (5 participants maxi), en un temps limité (2 ou 4 heures, selon les contenus) et de façon très souple (pendant ou en dehors du temps de travail)

Ils s'adressent tout autant aux salariés en poste ou nouveaux dans la fonction ou dans l'entreprise et conviennent, selon les modules, à toutes les actions du plan de formation ou au DIF.

Budget pour deux ateliers de 2 heures (sujet identique ou deux sujets différents), dans la même demi-journée : 600 € HT.

Budget pour deux ateliers de 4 heures (sujet identique ou deux sujets différents), dans la même journée : 1.300 € HT.

Thèmes	Domaines	Modules	Codes	Durée / heures	Budget
Management	Techniques de Management	La stratégie d'entreprise	ASFM1	4	750 € HT
		Organiser et fixer des objectifs	ASFM2	2	400 € HT
		Déléguer et contrôler, principes, règles et applications pratiques	ASFM3	4	750€ HT
		Les attitudes au travail	ASFM4	2	400 € HT
	Recrutement	Gérer les outils de communication	ASFM5	2	400 € HT
		La communication dans l'entreprise	ASFM6	2	400 € HT
		La découverte des besoins et l'argumentation	ASFC7	4	750 € HT
		La réponse aux objections et la conclusion	ASFC8	2	400 € HT
		Décider et intégrer	ASFM9	2	400 € HT
		Choisir les supports de recherche	ASFM10	2	400 € HT
Développement Personnel et Professionnelle	La gestion du temps et des priorités	ASFDP1	4	750 € HT	
	La gestion de sa communication	ASFDP2	2	400 € HT	

Les fiches détaillées de toutes nos formations sont disponibles :

Sur notre site www.ctedev.com, rubrique formation ou par mail : info@ctedev.com ou par téléphone : 01 58 59 10 64