

## Le Programme Individuel de Formation

### Objectifs et intérêts

- ⇒ Le concept du Programme Individuel de Formation (PIF<sup>®</sup>) est de permettre à chacun de créer son propre programme, en sélectionnant des modules sous forme 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

- ⇒ 1<sup>ère</sup> partie : un socle universel (durée : 8 heures) de mise en place d'une méthode d'analyse des comportements réalisée selon la méthode Arc-En-Ciel.
- ⇒ 2<sup>ème</sup> partie : Une sélection personnalisée pour le solde du programme (12 heures) choisie librement dans notre offre d'ateliers de travail, en fonction des contenus pédagogiques et des durées des modules (entre 2 et 4 heures, soit de 3 à 6 modules)

### Principaux bénéficiaires

- ⇒ L'ensemble des salariés de l'entreprise, selon leurs besoins spécifiques.

### Notre valeur ajoutée

- ⇒ **Un outil original et éprouvé : la méthode Arc-En-Ciel<sup>®</sup>** : Cette méthode permet de mieux se connaître, de mieux comprendre les autres et de mieux communiquer, grâce à un "langage des couleurs" qui évite tout jugement de valeur. Son fondement est extrêmement solide et sérieux dans ses sources, car basé sur les études de Jung et Marston dont les travaux font référence en matière d'analyse comportementale. Toutefois, son application pratique est d'une remarquable simplicité et d'une grande efficacité.
- ⇒ **Une pédagogie active** : La méthode d'apprentissage utilisée donne une large part au concret et au côté pratique, pour une mise en application sans délai.
- ⇒ **Implication et précision de la formation** : Les participants bénéficient d'une formation sur les sujets qui les concernent et sans perte de temps inutile sur d'autres points non souhaités.
- ⇒ **Des formateurs expérimentés** : Nos formateurs ont de très riches expériences dans la gestion et le management commercial et sont tous, également, Conseils en Entreprises. Ils sont donc, très sensibilisés à la nécessité d'apporter des solutions pratiques et concrètes, aux attentes des participants.

### 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.
- ⇒ Tous nos formateurs travaillent dans des organismes dûment enregistrés. Vous trouverez plus d'informations sur le CTE, sur [www.ctedev.com](http://www.ctedev.com)

### Exemple de PIF

- ⇒ 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	Journée
<b>Socle universel</b>	• Analyse du comportement, méthode Arc-En-Ciel	8 heures	1
<b>Management</b>	• Organiser et fixer des objectifs • Déléguer et contrôler, principes et règles • La communication dans l'entreprise	2 heures 4 heures 2 heures	1
<b>Vente</b>	• La communication au téléphone • La découverte des besoins et l'argumentation	2 heures 2 heures	0,5

<b>Contenu pédagogique</b>				
<b>Thèmes</b>	<b>Domaines</b>	<b>Ateliers de Travail</b>	<b>Codes</b>	<b>Durée / heures</b>
<b>Socle Universel PIF</b>	<b>Vente et Management</b>	Analyse des comportements : méthode <b>Arc-En-Ciel</b>	PIFSC	8
<b>Extension du Socle Universel</b>	<b>Vente</b>	Les apports de la méthode <b>Arc-En-Ciel</b> pour la vente	PIFV1	2
	<b>Management</b>	Les apports de la méthode <b>Arc-En-Ciel</b> pour le management	PIFM1	2
<b>Commercial</b>	<b>Prospection téléphonique</b>	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
	<b>Techniques de vente "Terrain"</b>	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
	<b>Fidélisation</b>	Analyser son portefeuille clients : définir les besoins en prospection et en fidélisation	ASFC1 1	4
		Les actions de base de la fidélisation : prévention et information	ASFC1 2	2
		Les actions terrain de fidélisation	ASFC1 3	4
		Les actions produits et marketing de fidélisation	ASFC1 4	2
<b>Management</b>	<b>Techniques de Management</b>	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
	<b>Recrutement</b>	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
<b>Développement Personnel et Professionnelle</b>		La gestion du temps et des priorités	ASFDP1	4
		La gestion de sa communication	ASFDP2	2