



NOS FORMATIONS ÉLIGIBLES CPF

Organisme
de
formation
et conseil
sur mesure

8 Allée de l'Innovation - Bureaux n°16
Batiment les Alizés - Parc Gouraud
02200 Soissons

Objectifs pédagogiques :

- Développer son identité managériale et son leadership
- Adopter une posture de manager dans ses actes de management
- Développer la coopération dans son équipe
- Développer l'autonomie et la responsabilisation de ses collaborateurs au quotidien
- Adapter son style de management en fonction de ses collaborateurs
- Mieux se connaître pour mieux communiquer
- Mieux gérer son potentiel émotionnel

Public concerné :

- Toute personne souhaitant développer ou acquérir une posture managériale

Pré requis :

- Un diplôme de niveau 4 est requis. Une expérience professionnelle de 2 ans est souhaitée.

Méthodes et moyens pédagogiques :

- Transmission d'informations via des supports powerpoint, vidéos, documentation diverse.
- Mise en situation par des études de cas ou des jeux de rôles.
- Echanges avec les participants.

Modalités d'évaluation :

- Les acquis de la formation seront évalués tout au long de la formation lors des mises en pratiques mais également la fin de la formation dans le cadre de la certification professionnelle.

Validation :

- L'apprenant se verra remettre une attestation de formation et obtiendra une certification inscrite au répertoire spécifique en cas de réussite à l'épreuve de certification,

Durée :

- 5 jours soit 35h00

Tarif CPF :

- 3 990 € TTC par personne (le prix comprend la certification)

Calendrier :

- A définir selon les besoins du candidat

Lieu :

- En distanciel en face à face avec un formateur via zoom et en e-learning (@) sur la plateforme AJF Performance

COMPETENCES VALIDEES

Au cours de la formation les candidats seront préparés en vue de valider les compétences ci-dessous lors du passage de la certification :

- Traduire la stratégie de l'entreprise afin de mobiliser l'équipe en communiquant des objectifs concrets, motivants et porteurs de sens.
- Traduire les valeurs de l'entreprise afin de mobiliser l'équipe en communiquant sur les comportements attendus..
- Définir et communiquer les rôles et les compétences nécessaires pour la mise en place de la stratégie à partir de l'organisation de l'entreprise.
- Maîtriser sa communication pour renforcer son rôle de manager et mobiliser les équipes autour d'une vision commune de performance d'entreprise en appliquant des techniques de communication.
- Organiser les tâches et les missions des collaborateurs afin d'atteindre les objectifs fixés en s'appuyant sur les techniques d'implication et de valorisation du collaborateur.
- Animer les équipes afin de les motiver et les impliquer en réalisant des feedbacks constructifs et utiles à leur progression.
- Communiquer une décision afin de maintenir la motivation et l'implication du collaborateur en respectant les étapes de l'annonce d'une décision.
- Gérer les situations managériales difficiles (gestion de conflits – périodes sous tension...) afin de garantir la cohésion d'équipe en adaptant son mode de communication à la situation.

Manager une mission, une posture – 2h00

- Pourquoi devenir manager ?
- Les "devoirs du manager »
- Les qualités du manager
- Les compétences du manager
- Les paradoxes du manager
- Réussir son entrée dans son poste de manager
- Adopter une attitude constructive

Stratégie et valeurs d'entreprise – 2h00

- Définition de la stratégie
- Connaissance des valeurs
- Communication opérationnelle des valeurs et de la stratégie
- Transformation de la stratégie en objectifs opérationnels pour les équipes

Communication et influence – 3h30 @

- L'art du Feedback
- Favoriser une communication positive
- Communiquer dans le désaccord
- Communiquer et inspirer

Accomplir le changement – 4h30 @

- La dynamique du changement
- Définir le changement
- Piloter la transformation
- Œuvrer collectivement au changement
- L'individu face au changement

Gestion des conflits et médiation – 4 h30 @

- Arbitre ou médiateur : gérer un conflit en tant que tiers
- Adopter une attitude constructive dans le conflit
- Appréhender le conflit
- Créer un environnement plus collaboratif
- Résoudre un conflit

Animer des réunions d'informations – 2h00 @

- Préparer sa réunion
- Pourquoi réaliser la réunion ?
- Les diverses étapes de la réunion
- Les divers formats de réunions
- Animer des réunions créatives
- Communiquer une décision difficile

CONTENU DE LA FORMATION

Management et leadership – 6h30 @

- Manager, une mission une posture
- Susciter et entretenir la motivation
- Mener des entretiens avec ses collaborateurs
- Apprendre à déléguer • Manager la motivation
- Appréhender le Leadership
- Le management intergénérationnel
- Le management situationnel
- Développer son leadership • Réaliser un recadrage

Gestion du stress – 2h30@

- Comprendre et identifier son stress
- Gérer le stress
- Prévenir et anticiper le stress

Repartir les tâches de travail – 2h00

- Le rôle de chacun
- Les fiches de poste
- La polyvalence
- La polycompétence

L'intelligence émotionnelle – 2h30

- Comprendre ce qu'est une émotion
- Comment fonctionne les émotions
- Distinguer sentiment et émotion
- Les émotions au service du management

Au cours de ce module, le stagiaire réalise questionnaire en via des questions en ligne qui lui donnera accès à son profil d'intelligence émotionnelle EQI2.0

Le profil sera débrié afin de définir le plan d'actions du manager

La communication grâce à la méthode arc en ciel DISC – 3h00

- Comprendre les bases de la communication
- Présentation de la méthode arc en ciel DISC
- Comprendre les enjeux d'une bonne communication
- Identifier comment « JE » fonctionne et mes besoins
- Repérer les besoins de communication chez les autres
- Apprendre à adapter ma communication selon mes collaborateurs

Au cours de ce module, le stagiaire passera un questionnaire en ligne qui définira son profile Arc En Ciel Disc qui lui sera débrié par le formateur afin de définir son plan d'actions personnel

Nos formateurs sont sensibilisés à l'accueil et à l'orientation des publics en situation de handicap. Quelle que soit votre situation de handicap, vous pouvez bénéficier d'un accompagnement personnalisé afin de vous assurer du meilleur déroulement possible de votre formation.

Nos formations sont accessibles et aménagées pour les personnes en situation de handicap.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR)

N'hésitez pas à nous contacter pour évaluer les aménagements possibles.

Animer une Formation en situation professionnelle (En Groupe)

RS5846 – Certificateur Manitude

Objectifs pédagogiques :

- Animer avec aisance, en présentiel comme en distanciel
- Susciter une dynamique de groupe positive
- Faciliter la compréhension et la mémorisation
- Intégrer les outils digitaux pour renforcer l'engagement des participants
- Concevoir des actions de formation efficaces et motivantes
- Utiliser les techniques pédagogiques adaptées
- Evaluer les acquis et réguler son intervention

Public concerné :

- Toute personne souhaitant développer ou acquérir des compétences de formateur

Pré requis :

- Disposer d'une expertise sur laquelle s'appuyer pour animer une séquence de formation. Une expérience professionnelle de 3 ans est conseillée

Méthodes et moyens pédagogiques :

- Transmission d'informations via des supports powerpoint, vidéos, documentation diverse.
- Mise en situation par des études de cas ou des jeux de rôles.
- Echanges avec les participants.

Modalités d'évaluation :

- Les acquis de la formation seront évalués tout au long de la formation lors des mises en pratiques mais également la fin de la formation dans le cadre de la certification professionnelle.

Validation :

- L'apprenant se verra remettre une attestation de formation et obtiendra une certification inscrite au répertoire spécifique en cas de réussite à l'épreuve de certification,

Durée :

- 5 jours soit 35h00

Tarif CPF :

- 2 220 € TTC par personne (le prix comprend la certification)

Calendrier :

- A définir selon les besoins du candidat

Lieu :

- Dans les locaux d'AJF PERFORMANCE ou en distanciel

COMPETENCES VALIDEES

Au cours de la formation les candidats seront préparés en vue de valider les compétences ci-dessous lors du passage de la certification :

- Préparer l'action de formation en choisissant des méthodes et des outils en lien avec l'ingénierie pédagogique construite, en s'appuyant sur les supports utilisés dans l'activité professionnelle visée, et en prenant en compte les prérequis et aptitudes des apprenants afin de permettre une transmission efficace des compétences professionnelles.
- Démarrer l'action de formation en adoptant une posture de formateur, en expliquant les outils et méthodes d'animation utilisés et en instaurant des conditions relationnelles avec les apprenants afin d'assurer les conditions favorables à la transmission des compétences professionnelles.
- Conduire l'action de formation en :
 - Utilisant des techniques de communication (verbale ou non), de questionnement et d'écoute active,
 - Utilisant des techniques d'animation basées sur des mises en situation réelles, des exercices pratiques, des simulations permettant une implication éclairée de l'apprenant,
 - S'appuyant sur le scénario pédagogique de l'action de formation conçu,
 - En effectuant des retours sur la progression pédagogique de l'apprenant afin d'assurer une transmission optimale des compétences professionnelles auprès des apprenants garante d'applications directement opérationnelles.
- Gérer les situations sensibles pouvant intervenir pendant l'action de formation avec agilité et flexibilité en identifiant les sources potentielles de difficultés et de conflits, en anticipant et en traitant les objections formulées afin de maintenir un échange constructif dans un climat bienveillant.

CONTENU DE LA FORMATION

Elaborer une progression pédagogique

- Identifier les besoins des apprenants
- Préciser les résultats concrets à atteindre
- Définir les conditions de réussite
- Définir les objectifs pédagogiques
- Elaborer un contenu pédagogique adapté

Intégrer les besoins des adultes en formation

- Les principes pédagogiques gagnants
- Le processus d'apprentissage des adultes

Utiliser les modalités pédagogiques adaptées

- L'objectif pédagogique au cœur de la conception
- La palette des techniques et méthodes pédagogiques

Concevoir des supports impactants

- Supports visuels et épurés
- Les différents types de supports

Évaluer l'efficacité de la formation

- Les 4 niveaux d'évaluation
- Les différents profils d'apprenants
- Les différentes façons de mémoriser
- Adapter sa pédagogie selon les modes de communication de chacun

Soigner les moments-clés d'une formation

- Ouverture, clôture

Adopter la bonne posture, trouver le contact avec chaque participant

- Clarifier le rôle du formateur
- Prendre en compte les besoins des participants
- Susciter l'envie d'apprendre

Gérer une dynamique de groupe positive

- Permettre à chacun de trouver sa place dans le groupe
- Tenir compte de la dynamique de groupe
- Anticiper et gérer les situations difficiles en formation

Concevoir une formation et l'animer

- S'approprier les étapes de la conception d'une formation
- Concevoir une action de formation en autonomie
- Savoir animer une séquence en présentiel comme en distanciel

Maîtriser les techniques pédagogiques et s'appuyer sur la dynamique de groupe

- Identifier les facteurs clés de succès pour l'animation
- Prendre efficacement la parole
- Gérer les moments clés d'animation
- Générer une dynamique de groupe positive

Se préparer aux aléas

- Les situations sensibles
- Les imprévus

Au cours de cette formation des mises en situation seront réalisées régulièrement

Nos formateurs sont sensibilisés à l'accueil et à l'orientation des publics en situation de handicap. Quelle que soit votre situation de handicap, vous pouvez bénéficier d'un accompagnement personnalisé afin de vous assurer du meilleur déroulement possible de votre formation.

Nos formations sont accessibles et aménageables pour les personnes en situation de handicap.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR)

N'hésitez pas à nous contacter pour évaluer les aménagements possibles.

Animer une Formation en situation professionnelle (En Individuel)

RS5846 – Certificateur Manitude

Objectifs pédagogiques :

- Animer avec aisance, en présentiel comme en distanciel
- Susciter une dynamique de groupe positive
- Faciliter la compréhension et la mémorisation
- Intégrer les outils digitaux pour renforcer l'engagement des participants
- Concevoir des actions de formation efficaces et motivantes
- Utiliser les techniques pédagogiques adaptées
- Evaluer les acquis et réguler son intervention

Public concerné :

- Toute personne souhaitant développer ou acquérir des compétences de formateur

Pré requis :

- Disposer d'une expertise sur laquelle s'appuyer pour animer une séquence de formation. Une expérience professionnelle de 3 ans est conseillée

Méthodes et moyens pédagogiques :

- Transmission d'informations via des supports powerpoint, vidéos, documentation diverse.
- Mise en situation par des études de cas ou des jeux de rôles.
- Echanges avec les participants.

Modalités d'évaluation :

- Les acquis de la formation seront évalués tout au long de la formation lors des mises en pratiques mais également la fin de la formation dans le cadre de la certification professionnelle.

Validation :

- L'apprenant se verra remettre une attestation de formation et obtiendra une certification inscrite au répertoire spécifique en cas de réussite à l'épreuve de certification,

Durée :

- 5 jours soit 35h00

Tarif CPF :

- 5 220 € TTC par personne (le prix comprend la certification)

Calendrier :

- A définir selon les besoins du candidat

Lieu :

- Dans les locaux d'AJF PERFORMANCE ou en distanciel

COMPETENCES VALIDEES

Au cours de la formation les candidats seront préparés en vue de valider les compétences ci-dessous lors du passage de la certification :

- Préparer l'action de formation en choisissant des méthodes et des outils en lien avec l'ingénierie pédagogique construite, en s'appuyant sur les supports utilisés dans l'activité professionnelle visée, et en prenant en compte les prérequis et aptitudes des apprenants afin de permettre une transmission efficace des compétences professionnelles.
- Démarrer l'action de formation en adoptant une posture de formateur, en expliquant les outils et méthodes d'animation utilisés et en instaurant des conditions relationnelles avec les apprenants afin d'assurer les conditions favorables à la transmission des compétences professionnelles.
- Conduire l'action de formation en :
 - Utilisant des techniques de communication (verbale ou non), de questionnement et d'écoute active,
 - Utilisant des techniques d'animation basées sur des mises en situation réelles, des exercices pratiques, des simulations permettant une implication éclairée de l'apprenant,
 - S'appuyant sur le scénario pédagogique de l'action de formation conçu,
 - En effectuant des retours sur la progression pédagogique de l'apprenant afin d'assurer une transmission optimale des compétences professionnelles auprès des apprenants garante d'applications directement opérationnelles.
- Gérer les situations sensibles pouvant intervenir pendant l'action de formation avec agilité et flexibilité en identifiant les sources potentielles de difficultés et de conflits, en anticipant et en traitant les objections formulées afin de maintenir un échange constructif dans un climat bienveillant.

CONTENU DE LA FORMATION

Elaborer une progression pédagogique

- Identifier les besoins des apprenants
- Préciser les résultats concrets à atteindre
- Définir les conditions de réussite
- Définir les objectifs pédagogiques
- Elaborer un contenu pédagogique adapté

Intégrer les besoins des adultes en formation

- Les principes pédagogiques gagnants
- Le processus d'apprentissage des adultes

Utiliser les modalités pédagogiques adaptées

- L'objectif pédagogique au cœur de la conception
- La palette des techniques et méthodes pédagogiques

Concevoir des supports impactants

- Supports visuels et épurés
- Les différents types de supports

Évaluer l'efficacité de la formation

- Les 4 niveaux d'évaluation
- Les différents profils d'apprenants
- Les différentes façons de mémoriser
- Adapter sa pédagogie selon les modes de communication de chacun

Soigner les moments-clés d'une formation

- Ouverture, clôture

Adopter la bonne posture, trouver le contact avec chaque participant

- Clarifier le rôle du formateur
- Prendre en compte les besoins des participants
- Susciter l'envie d'apprendre

Gérer une dynamique de groupe positive

- Permettre à chacun de trouver sa place dans le groupe
- Tenir compte de la dynamique de groupe
- Anticiper et gérer les situations difficiles en formation

Concevoir une formation et l'animer

- S'approprier les étapes de la conception d'une formation
- Concevoir une action de formation en autonomie
- Savoir animer une séquence en présentiel comme en distanciel

Maîtriser les techniques pédagogiques et s'appuyer sur la dynamique de groupe

- Identifier les facteurs clés de succès pour l'animation
- Prendre efficacement la parole
- Gérer les moments clés d'animation
- Générer une dynamique de groupe positive

Se préparer aux aléas

- Les situations sensibles
- Les imprévus

Au cours de cette formation des mises en situation seront réalisées régulièrement

Nos formateurs sont sensibilisés à l'accueil et à l'orientation des publics en situation de handicap. Quelle que soit votre situation de handicap, vous pouvez bénéficier d'un accompagnement personnalisé afin de vous assurer du meilleur déroulement possible de votre formation.

Nos formations sont accessibles et aménageables pour les personnes en situation de handicap.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR)

N'hésitez pas à nous contacter pour évaluer les aménagements possibles.

Objectifs pédagogiques :

- Présentation des obligations comptables et fiscales
- Lecture des documents comptables annuels
- Comptabilité générale : lecture comptable des comptes clients et fournisseurs
- La TVA : Présentation du mécanisme de la TVA

Public concerné :

- Personnes souhaitant assurer la gestion des opérations comptables courantes de leur entreprise

Pré requis :

- Maîtrise des outils bureautiques –traitement de texte, traitement des images, navigation internet, tableur)

Méthodes et moyens pédagogiques :

- Transmission d'informations via des supports powerpoint, vidéos, documentation diverse.
- Mise en situation par des études de cas.
- Echanges avec les participants.

Modalités d'évaluation :

- Les acquis de la formation seront évalués tout au long de la formation lors des mises en pratiques mais également la fin de la formation dans le cadre de la certification professionnelle.

Validation :

- L'apprenant se verra remettre une attestation de formation et obtiendra une certification inscrite au répertoire spécifique en cas de réussite à l'épreuve de certification,

Durée :

- 3 jours soit 21h00

Tarif CPF :

- 1 920 € TTC par personne (le prix comprend la certification)

Calendrier :

- A définir selon les besoins du candidat

Lieu :

- Dans les locaux d'AJF PERFORMANCE ou en distanciel

Présentation des obligations :

- Etablissement d'un calendrier avec les différentes échéances
- Connaissance de la réglementation
- Les principaux éléments comptables : CA, rentabilité,...

Lire ses documents comptables annuels (Bilan et Compte de Résultat) en faisant le lien entre eux

- Exposé des principales rubriques du bilan en distinguant ACTIF / PASSIF
- Savoir identifier les composants des rubriques à l'aide d'exemples concrets
- Exposé des principales charges et produits du Compte de Résultat
- Savoir classer les charges et les produits dans le Compte de Résultat à l'aide d'exemples concrets
- Articulation du Bilan et Compte de Résultat : Lien entre les deux documents
- L'affectation du résultat : C'est quoi ?

Connaître le sens des écritures comptables : Achat / Vente

- Présentation des écritures comptables de ventes et d'achats
- Distinction du sens des écritures clients / fournisseurs
- Comptabilisation des encaissements / décaissements
- Lettrage des comptes clients / fournisseurs
- Lecture du solde des comptes

Savoir calculer sa TVA à reverser

- Principe de collecte de la TVA
- Règle de déductibilité de la TVA
- Règle de reversement de la TVA

La gestion des stocks

- Identifier les stocks
- Mise en place d'un système de gestion des stocks
- Valoriser et affecter les stocks

Les écritures comptables courantes

- Les dix choses à savoir sur la comptabilité : Confusions fréquentes, erreurs à éviter, points de repère à garder en tête
- Présentation du plan comptable : Son rôle et son contenu
- Identifier les flux intervenant dans chaque écriture comptable : flux entrants et flux sortants
- Enregistrer ses ventes et ses encaissements
- Enregistrer ses achats et ses décaissements
- Enregistrer les salaires et leurs paiements
- Evaluation formative avec l'enregistrement d'écritures courantes
- La déclaration de la TVA

La gestion de la trésorerie

- Budget de trésorerie : prévoir le besoin de financement
- Mettre en place les outils de pilotage de trésorerie
- Assurer la liquidité de l'entreprise
- Réduire le coût bancaire
- Améliorer le résultat financier

Préparation des éléments de paye

- Connaître les mentions obligatoires et les mentions interdites du bulletin de paie simplifié
- Préparer les éléments nécessaires au bulletin de paye
- Comprendre les diverses lignes du bulletin de paye
- Comprendre les différentes cotisations présentes sur le bulletin de paye

Le prévisionnel

- Savoir établir son prévisionnel
- Identifier ses pôles de recettes
- Identifier ses pôles de dépenses

Tableau de bord

- Mettre en place un tableau de bord sur la rentabilité

Nos formateurs sont sensibilisés à l'accueil et à l'orientation des publics en situation de handicap. Quelle que soit votre situation de handicap, vous pouvez bénéficier d'un accompagnement personnalisé afin de vous assurer du meilleur déroulement possible de votre formation.

Nos formations sont accessibles et aménagées pour les personnes en situation de handicap.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR)

N'hésitez pas à nous contacter pour évaluer les aménagements possibles.

Objectifs pédagogiques :

- Présentation des obligations comptables et fiscales
- Lecture des documents comptables annuels
- Comptabilité générale : lecture comptable des comptes clients et fournisseurs
- La TVA : Présentation du mécanisme de la TVA

Public concerné :

- Personnes souhaitant assurer la gestion des opérations comptables courantes de leur entreprise

Pré requis :

- Maîtrise des outils bureautiques –traitement de texte, traitement des images, navigation internet, tableur)

Méthodes et moyens pédagogiques :

- Transmission d'informations via des supports powerpoint, vidéos, documentation diverse.
- Mise en situation par des études de cas.
- Echanges avec les participants.

Modalités d'évaluation :

- Les acquis de la formation seront évalués tout au long de la formation lors des mises en pratiques mais également la fin de la formation dans le cadre de la certification professionnelle.

Validation :

- L'apprenant se verra remettre une attestation de formation et obtiendra une certification inscrite au répertoire spécifique en cas de réussite à l'épreuve de certification,

Durée :

- 3 jours soit 21h00

Tarif CPE :

- 3 660 € TTC par personne (le prix comprend la certification)

Calendrier :

- A définir selon les besoins du candidat

Lieu :

- Dans les locaux d'AJF PERFORMANCE ou en distanciel

Présentation des obligations :

- Etablissement d'un calendrier avec les différentes échéances
- Connaissance de la réglementation
- Les principaux éléments comptables : CA, rentabilité,...

Lire ses documents comptables annuels (Bilan et Compte de Résultat) en faisant le lien entre eux

- Exposé des principales rubriques du bilan en distinguant ACTIF / PASSIF
- Savoir identifier les composants des rubriques à l'aide d'exemples concrets
- Exposé des principales charges et produits du Compte de Résultat
- Savoir classer les charges et les produits dans le Compte de Résultat à l'aide d'exemples concrets
- Articulation du Bilan et Compte de Résultat : Lien entre les deux documents
- L'affectation du résultat : C'est quoi ?

Connaître le sens des écritures comptables : Achat / Vente

- Présentation des écritures comptables de ventes et d'achats
- Distinction du sens des écritures clients / fournisseurs
- Comptabilisation des encaissements / décaissements
- Lettrage des comptes clients / fournisseurs
- Lecture du solde des comptes

Savoir calculer sa TVA à reverser

- Principe de collecte de la TVA
- Règle de déductibilité de la TVA
- Règle de reversement de la TVA

La gestion des stocks

- Identifier les stocks
- Mise en place d'un système de gestion des stocks
- Valoriser et affecter les stocks

Les écritures comptables courantes

- Les dix choses à savoir sur la comptabilité : Confusions fréquentes, erreurs à éviter, points de repère à garder en tête
- Présentation du plan comptable : Son rôle et son contenu
- Identifier les flux intervenant dans chaque écriture comptable : flux entrants et flux sortants
- Enregistrer ses ventes et ses encaissements
- Enregistrer ses achats et ses décaissements
- Enregistrer les salaires et leurs paiements
- Evaluation formative avec l'enregistrement d'écritures courantes
- La déclaration de la TVA

La gestion de la trésorerie

- Budget de trésorerie : prévoir le besoin de financement
- Mettre en place les outils de pilotage de trésorerie
- Assurer la liquidité de l'entreprise
- Réduire le coût bancaire
- Améliorer le résultat financier

Préparation des éléments de paye

- Connaître les mentions obligatoires et les mentions interdites du bulletin de paie simplifié
- Préparer les éléments nécessaires au bulletin de paye
- Comprendre les diverses lignes du bulletin de paye
- Comprendre les différentes cotisations présentes sur le bulletin de paye

Le prévisionnel

- Savoir établir son prévisionnel
- Identifier ses pôles de recettes
- Identifier ses pôles de dépenses

Tableau de bord

- Mettre en place un tableau de bord sur la rentabilité

Nos formateurs sont sensibilisés à l'accueil et à l'orientation des publics en situation de handicap. Quelle que soit votre situation de handicap, vous pouvez bénéficier d'un accompagnement personnalisé afin de vous assurer du meilleur déroulement possible de votre formation.

Nos formations sont accessibles et aménagées pour les personnes en situation de handicap.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR)

N'hésitez pas à nous contacter pour évaluer les aménagements possibles.

Objectifs pédagogiques :

- Construire un argumentaire de vente
- Décrocher des nouveaux marchés
- Piloter son activité
- Réaliser un entretien découverte
- Maîtriser les techniques de questionnement
- Réaliser un argumentaire de vente
- Traiter les objections, la négociation et la recommandation
- Conclure une vente

Public concerné :

- Commercial ou personne exerçant des fonctions commerciales

Pré requis :

- Être commercial ou avoir des fonctions commerciales

Méthodes et moyens pédagogiques :

- Transmission d'informations via des supports powerpoint, vidéos, documentation diverse.
- Mise en situation par des études de cas ou des jeux de rôles.
- Echanges avec les participants.

Modalités d'évaluation :

- Les acquis de la formation seront évalués tout au long de la formation lors des mises en pratiques mais également la fin de la formation dans le cadre de la certification professionnelle.

Validation :

- L'apprenant se verra remettre une attestation de formation et obtiendra une certification inscrite au répertoire spécifique en cas de réussite à l'épreuve de certification,

Durée :

- 3 jours soit 21h00

Tarif CPF :

- 1 920 € TTC par personne (le prix comprend la certification)

Calendrier :

- A définir selon les besoins du candidat

Lieu :

- Dans les locaux d'AJF PERFORMANCE ou en distanciel

COMPETENCES VALIDEES

Au cours de la formation les candidats seront préparés en vu de valider les compétences ci-dessous lors du passage de la certification :

- Pratiquer un questionnement personnalisé dans le démarrage de l'entretien en s'appuyant sur son expertise afin de rechercher et comprendre les enjeux du client.
- Répondre aux enjeux du client en utilisant l'ensemble des informations récoltées dans la phase de questionnement afin de proposer une solution pertinente.
- Faire évoluer la solution en accompagnant le client dans sa phase de réflexion, en identifiant et traitant les objections afin de coconstruire une offre adaptée.
- Traduire les avantages de la solution en bénéfices client, en étant force de proposition afin de les intégrer dans sa phase de négociation pour démontrer les retours sur investissements de l'offre.
- Introduire dans sa conclusion de son entretien le suivi après-vente afin de rassurer le client, de respecter l'objectif négocié et de maintenir la relation pour créer les conditions favorables à une collaboration durable.
- Valoriser sa qualité de conseil et de relation client en récoltant des feedbacks positifs pour obtenir une recommandation active afin de développer son portefeuille de contacts et accélérer son développement commercial.

LE RENDEZ VOUS DECOUVERTE

Connaissance de son marché

- Savoir identifier ses clients
- Comprendre les attentes des clients par rapport à son offre
- Connaître ses produits et services en intégralité

Repérer les enjeux de la vente

- Créer un climat de confiance
- La Recherche des besoins du client
- Les enjeux pour soi
- Les enjeux pour le client
- Auto-diagnostic des freins éventuels

Identifier le groupe de décideurs

- Repérer les personnes influençant les décisions finales
- Comprendre le rôle de chacun dans la décision
- Repérer les éventuels freins personnels et professionnels à la prise de décision
- Adapter son discours à chacun des décideurs

Conduire l'entretien de découverte

- Les différents types de questionnement
- La reformulation
- La réorientation
- La D.A (découverte accord)
- Construire un argumentaire
- La P.A (proposition accord)
- Définir ses objectifs : objectif primaire, objectif secondaire et le plan de repli

Conclure l'entretien de découverte

- Valider l'accord du client sur l'expression du besoin
- Présenter aux clients les prochaines étapes
- Mettre en place le rétro planning

Définir ses outils de pilotage

- Fixer des objectifs de rendez-vous
- Définir un plan d'actions pour mettre en œuvre ses objectifs

CONCLURE UNE VENTE : AUGMENTER SON RATIO DE SIGNATURE

Préparer sa négociation !

- Vendre avant de négocier.
- Identifier l'impact d'un effort sur sa rentabilité.
- Mesurer les enjeux de la négociation : pour soi, pour le négociateur.
- Imaginer une solution de repli.
- Définir des objectifs clairs et ambitieux

Réussir l'entretien en face à face

- Garder la maîtrise de l'entretien
- Préparer la conclusion dès le début de l'entretien
- Repérer le moment où conclure
- Développer l'écoute active
- Repérer les signaux de décision
- Aider le client à prendre sa décision sereinement

Défendre votre offre !

- Présenter son offre en tant qu'Expert.
- Adapter son argumentaire à son interlocuteur.
- Se démarquer des concurrents.
- Valoriser ses points forts.

Résistez à l'objection prix !

- Valoriser son tarif.
- Résister aux demandes de négo prix.
- Traiter les objections positivement.

Limitez vos concessions !

- Résister et s'opposer à certaines concessions.
- Orienter le client vers les concessions possibles et plus intéressantes pour votre marge.
- Garder la main sur la négociation.

Conclure votre négociation !

- Verrouiller la négociation avec une méthode efficace.
- Rester serein face aux tentatives de déstabilisation.
- Conclure votre négociation.
- Passez à l'engagement client.
- Valider les conditions financières de l'offre pour éviter les négociations

Après la conclusion

- Respecter les engagements qui formalisent l'accord
- Rester en bonne entente avec le client même en cas de non décision

La recommandation active

- Comprendre l'intérêt de la recommandation
- Savoir bien recommander
- Traiter les recommandations de manière efficace

Nos formateurs sont sensibilisés à l'accueil et à l'orientation des publics en situation de handicap.
Quelle que soit votre situation de handicap, vous pouvez bénéficier d'un accompagnement personnalisé afin de vous assurer du meilleur déroulement possible de votre formation.

Nos formations sont accessibles et aménagées pour les personnes en situation de handicap.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR)

N'hésitez pas à nous contacter pour évaluer les aménagements possibles.

Objectifs pédagogiques :

- Construire un argumentaire de vente
- Décrocher des nouveaux marchés
- Piloter son activité
- Réaliser un entretien découverte
- Maîtriser les techniques de questionnement
- Réaliser un argumentaire de vente
- Traiter les objections, la négociation et la recommandation
- Conclure une vente

Public concerné :

- Commercial ou personne exerçant des fonctions commerciales

Pré requis :

- Être commercial ou avoir des fonctions commerciales

Méthodes et moyens pédagogiques :

- Transmission d'informations via des supports powerpoint, vidéos, documentation diverse.
- Mise en situation par des études de cas ou des jeux de rôles.
- Echanges avec les participants.

Modalités d'évaluation :

- Les acquis de la formation seront évalués tout au long de la formation lors des mises en pratiques mais également la fin de la formation dans le cadre de la certification professionnelle.

Validation :

- L'apprenant se verra remettre une attestation de formation et obtiendra une certification inscrite au répertoire spécifique en cas de réussite à l'épreuve de certification,

Durée :

- 3 jours soit 21h00

Tarif CPF :

- 3 660 € TTC par personne (Le prix comprend la certification)

Calendrier :

- A définir selon les besoins du candidat

Lieu :

- Dans les locaux d'AJF PERFORMANCE ou en distanciel

COMPETENCES VALIDEES

Au cours de la formation les candidats seront préparés en vu de valider les compétences ci-dessous lors du passage de la certification :

- Pratiquer un questionnement personnalisé dans le démarrage de l'entretien en s'appuyant sur son expertise afin de rechercher et comprendre les enjeux du client.
- Répondre aux enjeux du client en utilisant l'ensemble des informations récoltées dans la phase de questionnement afin de proposer une solution pertinente.
- Faire évoluer la solution en accompagnant le client dans sa phase de réflexion, en identifiant et traitant les objections afin de coconstruire une offre adaptée.
- Traduire les avantages de la solution en bénéfices client, en étant force de proposition afin de les intégrer dans sa phase de négociation pour démontrer les retours sur investissements de l'offre.
- Introduire dans sa conclusion de son entretien le suivi après-vente afin de rassurer le client, de respecter l'objectif négocié et de maintenir la relation pour créer les conditions favorables à une collaboration durable.
- Valoriser sa qualité de conseil et de relation client en récoltant des feedbacks positifs pour obtenir une recommandation active afin de développer son portefeuille de contacts et accélérer son développement commercial.

LE RENDEZ VOUS DECOUVERTE

Connaissance de son marché

- Savoir identifier ses clients
- Comprendre les attentes des clients par rapport à son offre
- Connaître ses produits et services en intégralité

Repérer les enjeux de la vente

- Créer un climat de confiance
- La Recherche des besoins du client
- Les enjeux pour soi
- Les enjeux pour le client
- Auto-diagnostic des freins éventuels

Identifier le groupe de décideurs

- Repérer les personnes influençant les décisions finales
- Comprendre le rôle de chacun dans la décision
- Repérer les éventuels freins personnels et professionnels à la prise de décision
- Adapter son discours à chacun des décideurs

Conduire l'entretien de découverte

- Les différents types de questionnement
- La reformulation
- La réorientation
- La D.A (découverte accord)
- Construire un argumentaire
- La P.A (proposition accord)
- Définir ses objectifs : objectif primaire, objectif secondaire et le plan de repli

Conclure l'entretien de découverte

- Valider l'accord du client sur l'expression du besoin
- Présenter aux clients les prochaines étapes
- Mettre en place le rétro planning

Définir ses outils de pilotage

- Fixer des objectifs de rendez-vous
- Définir un plan d'actions pour mettre en œuvre ses objectifs

CONCLURE UNE VENTE : AUGMENTER SON RATIO DE SIGNATURE

Préparer sa négociation !

- Vendre avant de négocier.
- Identifier l'impact d'un effort sur sa rentabilité.
- Mesurer les enjeux de la négociation : pour soi, pour le négociateur.
- Imaginer une solution de repli.
- Définir des objectifs clairs et ambitieux

Réussir l'entretien en face à face

- Garder la maîtrise de l'entretien
- Préparer la conclusion dès le début de l'entretien
- Repérer le moment où conclure
- Développer l'écoute active
- Repérer les signaux de décision
- Aider le client à prendre sa décision sereinement

Défendre votre offre !

- Présenter son offre en tant qu'Expert.
- Adapter son argumentaire à son interlocuteur.
- Se démarquer des concurrents.
- Valoriser ses points forts.

Résistez à l'objection prix !

- Valoriser son tarif.
- Résister aux demandes de négo prix.
- Traiter les objections positivement.

Limitez vos concessions !

- Résister et s'opposer à certaines concessions.
- Orienter le client vers les concessions possibles et plus intéressantes pour votre marge.
- Garder la main sur la négociation.

Conclure votre négociation !

- Verrouiller la négociation avec une méthode efficace.
- Rester serein face aux tentatives de déstabilisation.
- Conclure votre négociation.
- Passez à l'engagement client.
- Valider les conditions financières de l'offre pour éviter les négociations

Après la conclusion

- Respecter les engagements qui formalisent l'accord
- Rester en bonne entente avec le client même en cas de non décision

La recommandation active

- Comprendre l'intérêt de la recommandation
- Savoir bien recommander
- Traiter les recommandations de manière efficace

Nos formateurs sont sensibilisés à l'accueil et à l'orientation des publics en situation de handicap.
Quelle que soit votre situation de handicap, vous pouvez bénéficier d'un accompagnement personnalisé afin de vous assurer du meilleur déroulement possible de votre formation.

Nos formations sont accessibles et aménageables pour les personnes en situation de handicap.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR)

N'hésitez pas à nous contacter pour évaluer les aménagements possibles.