

CATALOGUE DE FORMATION



Turney Skill Formation

FORMATIONS INDIVIDUELLES ET COLLECTIVES

TS-FORMATION.FR



À PROPOS DE TURNÉY SKILL FORMATION

LE MOT DE LA DIRIGEANTE

Notre équipe pédagogique, nos formateurs experts sont à votre disposition pour construire, avec vous, des solutions sur mesure adaptées à vos besoins professionnels et organisationnels.

Nous comprenons que chaque individu est unique, c'est pourquoi nos formations sont conçues pour être flexibles et adaptées à vos horaires, à votre rythme et à vos objectifs.

LE SAVIEZ-VOUS ?

Organisés par branche professionnelle, les OPCO (OPérateurs de COmpétences) depuis 2019 ont pour principales missions le financement des contrats en alternance, la prise en charge des actions du plan de développement des compétences des entreprises de moins de 50 salariés est un service de proximité pour les TPE et PME permettant d'améliorer l'information et l'accès de leurs salariés à la formation professionnelle.

VOUS ÊTES

TPE - PME - COMMERCES - ARTISANS - PROFESSIONS LIBERALES - ETABLISSEMENTS PUBLICS - ASSOCIATIONS

Travailleur indépendant	Vous pouvez bénéficier d'une aide pour financer une formation (sous conditions d'une contribution à la formation professionnelle. (FAF)
Profession libérale	Fonds interprofessionnel de formation des professionnels libéraux (Fif-PL)
Profession libérale médicale	Fond d'assurance formation de la profession médicale (FAF-PM)
Commerçant et dirigeant non salarié du commerce, de l'industrie et des services	Association de gestion du financement de la formation des chefs d'entreprise (Agefice)
Artiste auteur	Fonds d'assurance formation des secteurs de la culture, de la communication et des loisirs (AFDAS)
Artisan, chef d'entreprise dont micro-entrepreneur inscrit au répertoire national des entreprises (RNE) section des métiers de l'artisanat	Fonds d'assurance formation des chefs d'entreprises artisanales (FAFCEA)
Exploitant agricole et d'exploitation forestière	Fonds pour la formation des entrepreneurs du vivant (Vivéa)
Professionnel de la pêche	OpcO Ocapiat

VOUS NE CONNAISSEZ PAS VOTRE OPÉRATEUR DE COMPÉTENCES (OPCO) ?

OCAPIAT	<i>agriculture et de l'agroalimentaire</i>
OPCO 2i	<i>industrie, métallurgie, textile, etc.</i>
OPCOMMERCE (OPCO Commerce)	<i>vente, négoce, commerce de détail, commerce de gros, etc.</i>
OPCO AFDAS	<i>culture, industries créatives, médias, communication, sport, loisirs et divertissement</i>
OPCO ATLAS	<i>services financiers et conseil</i>
OPCO Cohésion sociale	<i>centres socio-culturels, animation, insertion, Pôle emploi, régie de quartier, HLM, etc.</i>
OPCO Construction	<i>bâtiment, travaux publics, négoce des matériaux de construction et entreprises de l'architecture</i>
OPCO Entreprises de proximité	<i>artisanat, profession libérales, commerce de proximité</i>
OPCO AKTO (Entreprises et salariés des services à forte intensité de main-d'œuvre)	<i>Propreté, Prévention Sécurité, Commerce de gros, Travail temporaire, Hôtels, Cafés, Restaurants</i>
OPCO Mobilités	<i>transports et services de l'automobile</i>
OPCO Santé	<i>santé, médico-social et social</i>

EN QUOI CONSISTE LA MARQUE DE GARANTIE QUALIOPi ?

Une obligation qualité en vigueur depuis le 1er janvier 2022



Depuis novembre 2022, **TURNEY SKILL FORMATION** a obtenu la certification qualité Qualiopi (N° déclaration d'activité 5249040404). Notre certification vous atteste de la qualité de nos processus mis en œuvre au sein de notre organisme de formation.

Elle vous permet également de vous apporter une plus grande transparence de notre offre de formation auprès de toutes structures professionnelles et des participants.

Elle a donc pour but :

- De vous garantir une qualité renforcée de nos offres de formation
- De vous faire bénéficier de formations avec une prise en charge jusqu'à 100% des frais pédagogiques.

NOTRE ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

Chez **TURNEY SKILL FORMATION**, nous proposons des formations hybrides, alliant l'apprentissage à distance et l'apprentissage en présentiel.

Nos formations INTER & INTRA sont disponibles en deux formats : individuellement ou en petits groupes. Notre approche personnalisée vous permet de choisir le programme de formation qui vous convient le mieux.

Ce catalogue vous présente des formations de format "Standard" ; Nous construisons pour vous des dispositifs de formation sur mesure. Nos points forts : analyse des besoins formation, identification des solutions, création des formations adaptées.

Si vous ne trouvez pas la formation dont vous avez besoin, n'hésitez pas à nous contacter, nous serons toujours là pour nous adapter à vos spécificités de votre métier, marché ou secteur d'activité. Bénéficiez d'un accompagnement Sur-Mesure à chaque instant !

LE COIN DES PETITS « PLUS »

- “ Que doit vous apporter le planning "FORMATIONS" dans le secteur sanitaire, social et médico-social ?
 - Contactez-nous, nous répondons à tout moment à vos missions de service auprès de vos usagers, vous serez très étonnés de nos solutions.
 - Un suivi post-formation pour vous accompagner à la suite d'une formation. Un soutien lorsqu'il s'agira de passer de la théorie à la pratique
- “ Une adaptation de nos horaires de 7h00 à 21h00 du lundi au samedi (sur demande)

TURNEY SKILL FORMATION, C'EST AUSSI UN ORGANISME DE FORMATION

- “ Qui vous accompagne sur le droit du travail
Spécialisé en Droit social, l'activité de Sébastien réside principalement dans la gestion quotidienne des relations individuelles (rédaction de contrats de travail, procédure de licenciement, etc.) et collectives de travail. *Contactez-nous, nous vous mettrons en relation avec notre partenaire : Sébastien Mostosi | Avocat | Droit social | Droit du travail | 07 71 15 51 72*
- “ Qui vous accompagne dans l'organisation de votre Team Building
 - Pour maintenir une unité dans l'entreprise et de continuer à créer des liens avec vos collaborateurs
 - Pour développer et le bien-être de vos équipes
 - Pour attirer les talents et communiquez sur les temps forts que vous déployez
- “ Qui vous propose des ateliers pédagogiques de 3 heures sur les thématiques de votre choix



UNE DÉMARCHE QUALITÉ ORIENTÉE CLIENTS
NOTRE PRIORITÉ : VOTRE SATISFACTION !
UN INTERLOCUTEUR DÉDIÉ À VOTRE ÉCOUTE



Au plaisir d'échanger avec vous.

-Murielle Dattolo

Dirigeante TURNEY SKILL FORMATION

 **NOUS CONTACTER**

TÉL : 06 83 23 55 83

MAIL : MURIELLE@TS-FORMATION.FR

SITE : [HTTPS://TS-FORMATION.FR/](https://ts-formation.fr/)

DÉROULEMENT D'UNE FORMATION

CONVOCATION

Trois semaines avant la formation, une convocation, rappelant le lieu exact, les horaires et les moyens d'accès avec un plan détaillé ou les informations de connexion pour les classes à distance, est adressée à chaque participant par courrier ou par courriel.

TS-FORMATION se réserve le droit de reporter la formation pour des raisons de force majeure.

LIEUX DE FORMATION

Les stages pratiques se déroulent dans des salles éclairées à la lumière du jour et équipées des moyens audiovisuels. Le nombre de participants est limité à 12 pour les formations inter-entreprises. Ce nombre peut être ramené à 8 ou 10 sur certaines formations pour des raisons pédagogiques.

Les stages pratiques ont lieu dans des salles parfaitement organisées pour accueillir des formations dans un environnement agréable et écologique.

LE MATERIEL

TS-FORMATION vous fournit un ordinateur avec accès internet en cas de besoin. Nous avons des équipements vidéo.

DÉJEUNERS ET PAUSE-CAFÉ OFFERTS

TS-FORMATION apporte le plus grand soin à l'accueil qui vous est réservé. TS-FORMATION vous offre les repas et les pause-café avec viennoiserie. Un accès Internet est également à votre disposition.

SUIVI ADMINISTRATIF

Les participants disposent d'un espace en ligne pour émarger, évaluer la formation et valider leurs acquis. À la fin de leur session, ils reçoivent une attestation de formation.

SOLUTIONS DE FINANCEMENT

Vous souhaitez trouver la meilleure solution de financement adaptée à votre situation :

Contactez **Murielle DATTOLO - Dirigeante de TS-Formation**

Elle vous orientera parmi les solutions suivantes :

Le plan de développement des compétences de votre entreprise : rapprochez-vous de votre service RH.

Le dispositif FNE-Formation.

L'OPCO (opérateurs de compétences) de votre entreprise.

LA FORMATION INTRA ENTREPRISE

La formation intra entreprise est une formation issue du catalogue TS-Formation mise en place au sein de votre structure.

La formation intra entreprise se déroule donc dans vos locaux, dans le lieu de votre choix ou à distance.

Avantage financier, souplesse et adaptation des horaires, (de 7 à 21 h), du lundi au samedi, cohésion d'équipe.

LA FORMATION INTER ENTREPRISE

TS-Formation organisme de formation sur un plan National.

VOTRE FORMATION SUR MESURE

Vos équipes sont uniques. Vos objectifs sont les nôtres. En amont, nous analysons vos attentes, vos objectifs et concevons un programme de formation sur mesure. Adapté, concret, et opérationnel.

VOS ENJEUX

L'équipe pédagogique de TS-FORMATION vous accompagne.

Murielle DATTOLO DIRIGEANTE de TS-FORMATION

Son rôle : vous aider à choisir la formation
Comment ?

- Construire votre programme de formation sur-mesure, adapté à votre secteur d'activité et vos besoins
- Proposition de la solution la plus adaptée à vos objectifs financiers et pédagogiques
- Accompagnement dans la mise en œuvre des formations (administratif)
- Validation de l'atteinte de vos objectifs et mesure de votre satisfaction.

VOTRE SATISFACTION EST NOTRE PRIORITE

Murielle DATTOLO – Dirigeante de la société TS-Formation est présente à chaque instant pour l'apprenant et le suivi post-formation commence même avant que ça ne commence !

- Elle vérifie avec vous que toutes les conditions soient bien réunies
- Elle organise des entretiens avec vos collaborateurs, notamment avec les personnes en situation de handicap, pour répondre aux mieux à leurs besoins et prévoir des aménagements si nécessaire.
- Elle vous offre un suivi personnalisé, le formateur sera toujours à votre écoute, prêt à agir et vous soutenir en cas de besoin, et ça, tout au long de la formation.

SUIVI POST-FORMATION : Un service après-vente pédagogique « Inédit »

Le suivi, c'est l'étape qui suit la formation et qui se préoccupe de l'utilisation efficace du savoir et de savoir-faire acquis pour chaque formé.

La formation sans suivi ne sert pas à grand chose. Une fois formés, les salariés sont la plupart du temps laissés à eux-mêmes.

A ce point que plusieurs employés oublient de s'assurer que leurs salariés peuvent améliorer leur performance après la période de formation. L'accompagnement est une étape, qui vient après la formation et comprend deux temps :

- Le temps d'effectuer un état des lieux de ce qui a été effectué pour donner suite à la formation.
- Un suivi pour améliorer vos pratiques

INFORMATIONS GENERALES

Information Handicap La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap. Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi. Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins.

Pour toute question, merci de contacter notre référente handicap :

Murielle Dattolo : 06 83 23 55 83 - dattolo.muriel@orange.fr

Participants -Sanction Présentiel -Visio Intra ou inter Entre 12 à 10 participants maximum.

Un questionnaire d'évaluation de la formation est rempli par l'apprenant, à la fois sur l'action de formation.

Une feuille d'émargement vient compléter le dispositif avec envoi au commanditaire de la formation.



TABLER DES MATIÈRES

LANGUES Niveau débutant à Expert

- Anglais – Allemand – Espagnol – Suédois – Japonais - Chinois
- Anglais : Spécial Hôtellerie

ORGANISATION

- Cause et conséquence du Turnover
- Structurer ses idées avec la carte mentale
- Gestion des priorités
- Se situer, s'inscrire et travailler dans un collectif de travail
- Communication PNL

TECHNIQUES DE VENTE³

- Le marketing
- Maîtriser les connaissances de la fonction marketing
- Chargé de clientèle
- Techniques de vente
- Maîtriser le storytelling
- Qu'est-ce que le Merchandising ?
- Maîtriser la pratique des prix
- Démarche commerciale
- La négociation
- Traitement des objections
- Accueil en Hôtellerie

GESTION

- Gestion des conflits
- Gestion des agressions physiques
- Gestion des priorités
- Communication et gestion de temps et des priorités



Turney Skill Formation



LANGUES



ANGLAIS - NIVEAU 2

PERFECTIONNER SA MAÎTRISE DE LA LANGUE ANGLAISE



PUBLIC

Toute personne souhaitant se perfectionner très rapidement

PRÉREQUIS

Connaissances grammaticales de base, compréhension de phrases simples à l'écrit et à l'oral. Équivalent au niveau C1-C2 du Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues.

DURÉE

Formation sur 2 Jours
Soit 14 Heures

DATES

À définir avec vous

LIEU

France - En présentiel ou distanciel

ÉVALUATION

” Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

” Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

” Attestation de fin de formation

CONTACT

Mail : murielle@ts-formation.fr

Site : <https://ts-formation.fr/>

TARIF / PARTICIPANT

Présentiel : 1 600 € HT

Distanciel : 1 400 € HT

OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Comprendre les points essentiels d'une discussion
- Être autonome dans la plupart des situations
- Pouvoir produire un discours simple et cohérent sur des sujets familiers

Cette formation vous permettra de mettre en œuvre des mises en situation axées sur des échanges, et de savoir rédiger des documents professionnels

PROGRAMME DE LA FORMATION

Test de base : Démarrage

Cette formation existe, en allemand, espagnol, chinois, japonais, suédois.

- Verbes irréguliers,
- Conjugaison anglaise (present perfect, prétérit, pluperfect ...),
- Vocabulaire anglais /Prononciation anglaise /Phonétique anglaise /Grammaire anglaise

Acquisition et élargissement d'un lexique professionnel

- Dans des différents domaines
- Évolution et amélioration de l'expression, technique
- Présentation personnelle (son parcours professionnel, son entreprise, ses projets)
Traduire pertinemment
- Émettre un avis sur un sujet d'actualité et exposer les avantages et les inconvénients de différentes possibilités
- Kit professionnel d'anglais selon le secteur d'activité
- Travailler son vocabulaire

Conversation en présence et par téléphone

- S'exprimer sur des sujets complexes de façon claire et bien structurée
- Contrôle des outils linguistiques d'organisation, d'articulation et de cohésion du discours

Améliorer son écriture anglaise

- Expression d'avis, de communication, d'argumentations et d'idées
- Commentaire de textes, de présentations professionnelles (réunion, management)
Rédaction de lettres, courriels ou rapports dans le contexte du travail.

MODALITÉS PRATIQUES ET PÉDAGOGIQUES

” Démonstration & Applications d'entreprise
” Modalités pratiques
” Travaux pratiques tout au long de la formation

” Méthodes pédagogiques actives et participatives.
” Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants.



ANGLAIS - SPECIAL HOTELLERIE

BIEN CONNAITRE SA CLIENTELE - HOTELLERIE ET RESTAURATION



PUBLIC

Toute personne souhaitant se remettre très rapidement à niveau.

PRÉREQUIS

Connaissances grammaticales de base, compréhension de phrases simples à l'écrit et à l'oral. Équivalent au niveau C1-C2 du Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues.

DURÉE

Formation sur 2 Jours
Soit 14 Heures

DATES

À définir avec vous

LIEU

France - En présentiel ou distanciel

ÉVALUATION

” Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

” Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

” Attestation de fin de formation

CONTACT

Mail : murielle@ts-formation.fr

Site : <https://ts-formation.fr/>

TARIF / PARTICIPANT

Présentiel : 1 400 € HT

Distanciel : 1 200 € HT

OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Maîtriser le vocabulaire anglais des métiers de l'hôtellerie, restauration, tourisme
- Évoluer autour des métiers de la restauration
- Accueillir les clients dans un hôtel
- Réserver une chambre d'hôtel

Cette formation vous permettra de vous former au vocabulaire spécifique de ce secteur d'activité, mais aussi à celui de la restauration et du tourisme.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Vocabulaire

Cette formation existe, en allemand, espagnol, chinois, japonais, suédois.

- Vocabulaire hôtellerie Français/anglais : l'essentiel
- Les attentes et les besoins des clients en hôtellerie
- Les attentes et les besoins en termes de services

Les besoins évolutifs des clients en hôtellerie

- La relation client, un élément clé
- Les attentes de base des voyageurs
- Les attentes proportionnelles
- Les attentes attractives

Développement de son offre de service

- L'échange entre l'établissement hôtelier et le client
- De la réservation à l'envoi automatique d'un message de confirmation à son départ
- Une qualité de service

Les défis du service client en hôtellerie

- Les outils pour suivre les demandes des clients et surveiller la satisfaction des clients
- L'importance de la gestion des avis
- L'impact des avis
- La gestion de l'insatisfaction

MODALITÉS PRATIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- ” Démonstration & Applications d'entreprise
- ” Modalités pratiques
- ” Travaux pratiques tout au long de la formation

- ” Méthodes pédagogiques actives et participatives.
- ” Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants.



ORGANISATION



BIEN-ETRE AU TRAVAIL

MANAGERS, COLLABORATEURS, ENTREPRENEURS ET DIRIGEANTS

PUBLIC

Toute personne souhaitant manager en mettant en place pour ses collaborateurs un équilibre professionnelle et personnelle

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

Formation sur 2 Jours
Soit 14 Heures

DATES

À définir avec vous

LIEU

France - En présentiel ou distanciel

ÉVALUATION

” Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

” Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

” Attestation de fin de formation

CONTACT

Mail : murielle@ts-formation.fr

Site : <https://ts-formation.fr/>

TARIF / PARTICIPANT

Présentiel : 1 400 € HT

Distanciel : 1 200 € HT

OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Maîtriser en un coup d'oeil son organisation
- Prendre de la distance/Favoriser la coopération
- Cultiver l'intelligence collective

Cette formation vous permettra à la fois de réduire les risques psychosociaux et d'agir sur le climat collectif et sur la motivation dans le travail.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Boîte à outils : Y voir clair dans son organisation

- La matrice d'Eisenhower
- Le mindmapping (ou carte heuristique)
- Les 5 S
- L'agenda (option formation Outlook)
- La technique Pomodoro

Contrôler sa charge mentale

- Son journal de bord
- Le débriefing et la pause pour se recentrer Les cinq sens
- La bienveillance et la compassion

Prendre sa place face à autrui

- L'asservité
- Le triangle dramatique
- Les positions de perception Le message du « MOI »
- La Communication non violente

Cultiver un esprit positif et ouvert

- Le recadrage de sens positif Les options possibles
- La négociation entre les parties Cultiver son capital OSER
- Le processus de résilience S.P.A.R.C.

Contrôler ses émotions

- Nos émotions positives
- La carte d'empathie
- Les pièges émotionnels
- Les signes de reconnaissance La courbe du changement
- La « Life map » PERMA

MODALITÉS PRATIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- ” Démonstration & Applications d'entreprise
- ” Modalités pratiques
- ” Travaux pratiques tout au long de la formation

- ” Méthodes pédagogiques actives et participatives.
- ” Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants.



SE SITUER, S'INSCRIRE ET TRAVAILLER DANS UN COLLECTIF DE TRAVAIL

ADAPTEZ VOTRE COMMUNICATION ET VOS ATTITUDES D'ACCUEIL

PUBLIC

Toute personne en responsabilité souhaitant situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation sociale pour s'adapter et prendre des initiatives

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

Formation sur 2 Jours
Soit 14 Heures

DATES

À définir avec vous

LIEU

France - En présentiel ou distanciel

ÉVALUATION

” Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

” Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

” Attestation de fin de formation

CONTACT

Mail : murielle@ts-formation.fr

Site : <https://ts-formation.fr/>

TARIF / PARTICIPANT

Présentiel : 1 400 € HT

Distanciel : 1 200 € HT

OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

Contribuer au développement du champ professionnel de l'animation

- L'encadrement pédagogique
- La coordination d'une équipe/L'animation

Cette formation vous permettra de créer un groupe de travail engagé et motivé, qui englobe la culture de l'entreprise, les conditions de travail, le sentiment d'implication, le degré d'autonomie

PROGRAMME DE LA FORMATION

Encadrer des actions d'animation sociale

- Créer des espaces de partage d'informations
- Favoriser l'expression par un projet collectif d'animation
- Evaluer des scénarios pédagogiques et des démarches d'évaluation

Accompagner les usagers dans l'utilisation du numérique

- Mobiliser des réseaux de lecteurs
- Maintenir une relation de confiance entre les différents publics

Elaborer des stratégies et d'outils de communication et de développement professionnel

- Prendre en compte les ressources financières, matérielles et humaines
- Contribuer à l'articulation des actions menées avec les partenaires
- Inscrire l'intervention dans la durée
- Concevoir des stratégies de communication
- Mettre en place des supports adaptés et diversifiés

Animer des actions d'animation pour favoriser l'expression et le développement de la relation

- Participer au fonctionnement de la structure dans son environnement
- Faciliter la mise en relation entre collaborateurs
- Favoriser les projets à caractère collectif
- Concevoir un projet commun d'animation

MODALITÉS PRATIQUES ET PÉDAGOGIQUES

” Démonstration & Applications d'entreprise

” Modalités pratiques

” Travaux pratiques tout au long de la formation

” Méthodes pédagogiques actives et participatives.

” Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants.



CAUSES ET CONSEQUENCES DU TURNORVER

QUELLE REGLEMENTATION ? MES OBLIGATIONS ? COMMENT
RETROUVER MA MOTIVATION ?

PUBLIC

Toute personne travaillant auprès des personnes âgées

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

Formation sur 2 Jours
Soit 14 Heures

DATES

À définir avec vous

LIEU

France - En présentiel ou distanciel

ÉVALUATION

” Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

” Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

” Attestation de fin de formation

CONTACT

Mail : murielle@ts-formation.fr

Site : <https://ts-formation.fr/>

TARIF / PARTICIPANT

Présentiel : 1 470 € HT

Distanciel : 1 270 € HT

OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Soigner l'intégration pour fidéliser les salariés
- Travailler votre rapport au changement
- Remettre au centre sa vocation professionnelle

Cette formation vous permettra de fidéliser vos salariés, de respecter vos engagements pris au cours du recrutement, de communiquer de manière transparente sur les perspectives d'évolution, de valoriser le travail effectué.

PROGRAMME DE LA FORMATION

S'informer des obligations administratives et de ses obligations professionnelles

Identifier ses activités professionnelles

- Mise en place d'une démarche qualité (protocole, gestion des risques...)
- Identification des différents comportements des résidents
- Prise en charge adaptée à des troubles cognitifs majeurs
- Mise en place d'un plan d'action contre l'épuisement professionnel
- Charge mentale, comment la gérer ?
- Gestion des difficultés organisationnelles, techniques ou humaines

Faire émerger la sagesse corporelle

- Les messages derrière ses peurs, sa fatigue, ses contrariétés
- L'énergie des besoins : Méthode CNV
- Utiliser l'approche du Focusing

Travailler avec l'outil cartographie mentale collaborative

- Évolutions de carrière auprès de son établissement
- Comment dynamiser sa motivation professionnelle

Comment évoluer dans mon établissement ou structure ?

- L'objectif d'un entretien professionnel
- Méthode SMART ?
- Comment formuler un objectif ?/Assurer un bon suivi des objectifs
- Comment évaluer la réussite des objectifs
- Que faire si un collaborateur n'atteint pas ses objectifs ?
- Pour quelles raisons, restons-nous dans notre emploi ?
- Pour des besoins alimentaires, par vocation, ou pour une évolution professionnelle et personnelle ?

Pourquoi souhaitons quitter la structure ?

- Comprendre notre négativité
- Et si j'étais indispensable ?
- Identification le facteur essentiel pour remettre au centre sa vocation professionnelle

MODALITÉS PRATIQUES ET PÉDAGOGIQUES

” Démonstration & Applications d'entreprise
” Modalités pratiques
” Travaux pratiques tout au long de la formation

” Méthodes pédagogiques actives et participatives.
” Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants.



COMMUNICATION ET GESTION DE TEMPS ET DES PRIORITES

ÉVALUER L'ORGANISATION DE SON TRAVAIL

PUBLIC

Tout public – collaborateurs – managers

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

Formation sur 2 Jours
Soit 14 Heures

DATES

À définir avec vous

LIEU

France - En présentiel ou distanciel

ÉVALUATION

” Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

” Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

” Attestation de fin de formation

CONTACT

Mail : murielle@ts-formation.fr

Site : <https://ts-formation.fr/>

TARIF / PARTICIPANT

Présentiel : 1 400 € HT

Distanciel : 1 200 € HT

OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Organiser son activité professionnelle
- Prioriser les tâches qu'il doit effectuer
- Évaluer le temps nécessaire à chacune des tâches qu'il doit réaliser

Cette formation vous permettra de comprendre comment ces aspects d'organisation du travail peuvent avoir un impact direct sur l'efficacité et la performance.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Comprendre la représentation du temps «la ligne du temps» Comprendre les objectifs de l'entreprise

- Peut-on agir sur le temps ?
- Votre position face au temps
- Techniques pour améliorer la gestion du temps (P.E.R.T, GANTT, N.E.R.A.C, planification...)

Comprendre les différents outils

- Pourquoi dire « non » ?
- L'analyse transactionnelle
- La subordination au temps
- Les influences et les conséquences de votre gestion du Temps
- Les 3 avantages d'une gestion du temps
- Mettre en place une organisation personnelle
- Les avantages
- La structure du temps par l'analyse transactionnelle
- Les rituels
- Comment structurons-nous notre temps ?

Prioriser ses tâches : Mettre en place des objectifs avec les outils

- SMART/«TIMEBOXING»/MOSCOW
- L'objectif du Workshop

Apprendre à les gérer les voleurs de temps Matrice D'EINSEHOWER

- Utiliser l'outil « checklist structurée »
- Mettre en place un processus de planification stratégique

Définir des objectifs de projet efficaces

- Qu'est-ce qu'un objectif de projet ?
- Les objectifs et les buts : différences
- Diagramme de GANTT
- Créer un plan d'amélioration des performances en 5 étapes

MODALITÉS PRATIQUES ET PÉDAGOGIQUES

” Démonstration & Applications d'entreprise
” Modalités pratiques
” Travaux pratiques tout au long de la formation

” Méthodes pédagogiques actives et participatives.
” Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants.



STRUCTURER SES IDEES AVEC LA CARTE MENTALE

ÉVALUER L'ORGANISATION DE SON TRAVAIL



PUBLIC

Tout public – collaborateurs – managers

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

Formation sur 2 Jours
Soit 14 Heures

DATES

À définir avec vous

LIEU

France - En présentiel ou distanciel

ÉVALUATION

” Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

” Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

” Attestation de fin de formation

CONTACT

Mail : murielle@ts-formation.fr
Site : <https://ts-formation.fr/>

TARIF / PARTICIPANT

Présentiel : 1 400 € HT
Distanciel : 1 200 € HT

OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Intégrer les méthodes d'élaboration de la carte mentale
- Concevoir sa carte mentale : respecter les principes et ajouter sa "touche personnelle"
- Distinguer les différents types de cartes mentales et identifier leurs efficacités respectives

Cette formation vous permettra d'utiliser un outil fédérateur où tout le monde peut participer, expliciter ses choix, donner son avis, échanger. La concevoir en groupe offre l'avantage de la communication, donc, des choix consentis et de la discussion sur le sujet étudié.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Les objectifs d'une carte mentale : De la préparation de la réunion, la gestion d'un conflit, l'outil de la carte mentale vous accompagne à chaque instant.

Qu'est qu'une carte mentale

- Analyse et compréhension sur les objectifs de l'entreprise
- Les règles de la carte mentale
- Avantage et inconvénient de la cartographie mentale
- Les bases de la création d'une carte mentale

Comment créer une carte mentale

Quelles méthodes et quels outils ?

Structuration de projet

- Mise en place d'une cartographie d'idées, de concepts ou d'informations
- Mise en place les conditions d'une production efficace
- Les avantages : Mappages des processus / Amélioration les actions
- Contrôle des processus améliorés
- Consolidation et optimisation
- Organisation professionnelle et personnelles
- Communication et collaboration

Minds-mapping pour la Gestion de conflit

Minds-mapping pour le Manager

Minds-mapping pour les commerciaux

Minds-mapping pour les relations clients

MODALITÉS PRATIQUES ET PÉDAGOGIQUES

” Démonstration & Applications d'entreprise
” Modalités pratiques
” Travaux pratiques tout au long de la formation

” Méthodes pédagogiques actives et participatives.
” Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants.



LA COMMUNICATION PNL

MAITRISER LES TECHNIQUES



PUBLIC

À Toute personne souhaitant développer sa communication interpersonnelle

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

Formation sur 2 Jours
Soit 14 Heures

DATES

À définir avec vous

LIEU

France - En présentiel ou distanciel

ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Attestation de fin de formation

CONTACT

Mail : murielle@ts-formation.fr
Site : <https://ts-formation.fr/>

TARIF / PARTICIPANT

Présentiel : 1 200.00 €
Distanciel : 1 000.00 €

OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Acquérir une compréhension des fondamentaux de la PNL.
- Améliorer sa capacité à communiquer positivement
- Gérer sa flexibilité mentale et émotionnelle

Cette formation vous permettra de mettre en place un outil de développement personnel et d'accompagnement au changement

PROGRAMME DE LA FORMATION

Les clés de la communication

- Les 5 C
- Les conditions favorables à une relation constructive
- Régularité de nos échanges
- Coopération
- Les différentes étapes d'une coordination dans la communication
- Les objectifs
- La cible le message
- Le positionnement

L'importance de l'écoute active

- Améliorer /Stimuler /Comprendre /Nouer
- Le rôle de l'écoute active dans la communication

Les outils et les objectifs opérationnels et mesurables

- Méthode SMART
- Techniques de questionnement
- Le but d'une bonne technique de questionnement
- Comment obtenir les réponses

Les ressources et développement professionnel et personnel

- Techniques pour exploiter pleinement son potentiel
- Levier de performance
- Méthode Pomodoro

Stratégie de Qualité de Vie au Travail (QVT)

- Identification des ressources internes pour faire face aux défis professionnels
- Mise en place du R.O.I.
- Adaptation des ressentis émotionnels en fonction des situations rencontrées
- Techniques pratiques pour maintenir un état émotionnel
- Identifier les attentes des salariés
- Démarche QVT dans le contexte de l'entreprise

MODALITÉS PRATIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- ” Démonstration & Applications d'entreprise
- ” Modalités pratiques
- ” Travaux pratiques tout au long de la formation

- ” Méthodes pédagogiques actives et participatives.
- ” Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants.



Turney Skill Formation



TECHNIQUES DE VENTE

Relations Clients - Chargé de clientèle
Marketing - Merchandising



LE MARKETING POUR LES TPE & PME

IDENTIFIER LES DIFFERENTS ENJEUX DU MARKETING



PUBLIC

Responsable marketing, responsable produit, responsable communication.

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

Formation sur 2 Jours
Soit 14 Heures

DATES

À définir avec vous

LIEU

France - En présentiel ou distanciel

ÉVALUATION

” Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

” Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

” Attestation de fin de formation

CONTACT

Mail : murielle@ts-formation.fr
Site : <https://ts-formation.fr/>

TARIF / PARTICIPANT

Présentiel : 1 600 € HT
Distanciel : 1 400 € HT

OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Se doter d'une culture marketing orientée achats en environnement B2B (business to business)
- Utiliser des outils d'analyse, de stratégie et d'action en marketing des achats
- Agir en fonction du cadre juridique des achats

Cette formation vous permettra d'identifier les différents enjeux du marketing.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Le marketing pour les TPE & PME
Qu'est-ce que le marketing ?

- Segmenter et cibler ses marchés
- Stratégique, opérationnel, relationnel
- Élaboration d'une segmentation géographique
- L'analyse des marchés/des consommateurs

Mettre en place une campagne de communication

- Contrôler vos résultats
- Prendre en compte des différents aspects
- Qu'est-ce que le ROI responsable ?
- Démonstration & Applications d'entreprise

Se doter d'une culture marketing orientée achats en environnement B2B (business to business)

- Utiliser des outils d'analyse, de stratégie et d'action en marketing des achats
- Agir en fonction du cadre juridique des achats
- Identifier vos cibles visées et souhaitées Qu'est-ce que le mix ?
- Maintenir une relation avec votre service commercial

Gérer votre budget marketing

- Avantages concurrentiels/Définir son positionnement
- Différences entre : Stratégie d'entreprise et stratégie marketing

Organiser le management des achats

- Les outils du responsable d'achats La communication interne
- Les tableaux de bord
- Stratégie et analyse SWOT
- Choisissez vos indicateurs : les KPI

MODALITÉS PRATIQUES ET PÉDAGOGIQUES

” Démonstration & Applications d'entreprise
” Modalités pratiques
” Travaux pratiques tout au long de la formation

” Méthodes pédagogiques actives et participatives.
” Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants.



MAITRISER LES CONNAISSANCES DE LA FONCTION MARKETING DEFINIR SON POSITIONNEMENT



PUBLIC

Tout public, toute personne ayant un objectif professionnel commercial

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

Formation sur 2 Jours
Soit 14 Heures

DATES

À définir avec vous

LIEU

France - En présentiel ou distanciel

ÉVALUATION

” Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

” Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

” Attestation de fin de formation

CONTACT

Mail : murielle@ts-formation.fr

Site : <https://ts-formation.fr/>

TARIF / PARTICIPANT

Présentiel : 1 470 € HT

Distanciel : 1 270 € HT

OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Définir un positionnement
- Analyser la concurrence
- Définir des cibles commerciales
- Connaître les études de marché

Cette formation vous permettra d'avoir un excellent relationnel avec les clients dès leur arrivée en magasin.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Qu'est-ce que le marketing ?

- Fixer les objectifs
- Définir les cibles commerciales
- Déterminer son positionnement
- Outil méthodologique : le triangle du positionnement
- Déterminer ses cibles de communication

Analyser son marché

- L'approche de l'offre produit selon les besoins
- Le diagnostic PESTEL
- L'intensité concurrentiel

Analyser la concurrence

- L'analyse quantitative et qualitative
- La position concurrentielle
- Les enquêtes

Les veilles informationnelles

- Les bonnes questions à se poser

Construire l'offre de produit et service

- Différence entre les biens et les services
- Structuration de l'offre
- L'assortiment

Optimiser l'assortiment

- Les enjeux du merchandising
- Le linéaire
- Le linéaire au sol
- Le facing

Déterminer sa politique de prix

- Les coûts comptables
- Les coûts mercatiques
- Les calculs commerciaux

MODALITÉS PRATIQUES ET PÉDAGOGIQUES

” Démonstration & Applications d'entreprise
” Modalités pratiques
” Travaux pratiques tout au long de la formation

” Méthodes pédagogiques actives et participatives.
” Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants.



MAITRISER LA POLITIQUE DE PRIX

CREEZ ET DEVELOPPEZ UNE MARQUE



PUBLIC

Toute personne amenée à utiliser les techniques de la narration. Responsable de communication, journaliste, Community manager...

PRÉREQUIS

Première expérience de communication conseillée

DURÉE

Formation sur 2 Jours
Soit 14 Heures

DATES

À définir avec vous

LIEU

France - En présentiel ou distanciel

ÉVALUATION

” Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

” Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

” Attestation de fin de formation

CONTACT

Mail : murielle@ts-formation.fr

Site : <https://ts-formation.fr/>

TARIF / PARTICIPANT

Présentiel : 1 470 € HT

Distanciel : 1 270 € HT

OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Créer et développer une marque
- Déterminer une politique de prix
- Diffuser une offre

Cette formation vous permettra de déterminer les coûts : étape très importante afin de fixer le prix de vente le plus adéquat.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Déterminer sa politique de prix

- Les éléments de fixation du prix
- Les coûts comptables
- Les coûts variables

Les coûts mercatiques

- Les calculs commerciaux

Les options stratégiques

- La stratégie d'écramage
- La stratégie de pénétration
- La stratégie d'alignement
- L'adaptation d'une politique de prix

Développer son réseau de distribution

- Conquérir le marché
- Protéger son image de marque
- Pourquoi investir dans des noms de marque
- Les qualités créatives et commerciales de la marque
- Déposer sa marque à l'INPI
- Les outils de la veille

Investir dans les MEDIA

- Les choix des MEDIAS
- Intégrer la communication digitale
- Internet
- Protection des données commerciales

Créer et développer une marque

- Déterminer une politique de prix
- Diffuser une offre

MODALITÉS PRATIQUES ET PÉDAGOGIQUES

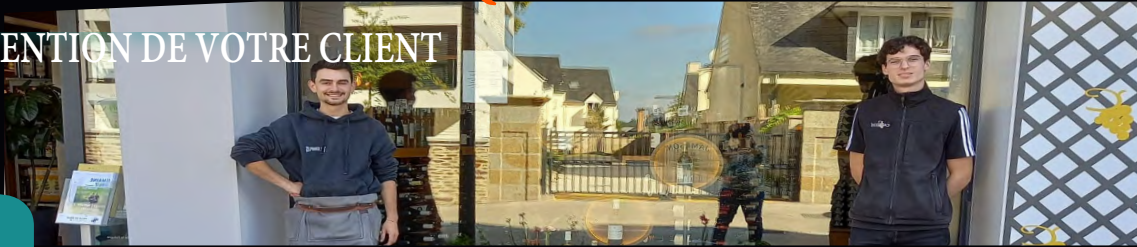
” Démonstration & Applications d'entreprise
” Modalités pratiques
” Travaux pratiques tout au long de la formation

” Méthodes pédagogiques actives et participatives.
” Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants.



CHARGE DE CLIENTELE - QUEL EST SON ROLE ?

CAPTEZ L'ATTENTION DE VOTRE CLIENT



PUBLIC

Toute personne souhaitant connaître les différentes techniques sur le métier conseiller de vente en tenant compte des caractéristiques clients et objectifs de l'entreprise

PRÉREQUIS

Première expérience de communication conseillée

DURÉE

Formation sur 2 Jours
Soit 14 Heures

DATES

À définir avec vous

LIEU

France - En présentiel ou distanciel

ÉVALUATION

” Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

” Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

” Attestation de fin de formation

CONTACT

Mail : murielle@ts-formation.fr

Site : <https://ts-formation.fr/>

TARIF / PARTICIPANT

Présentiel : 1 470 € HT

Distanciel : 1 270 € HT

OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

Cette formation vous permettra de personnaliser la relation client et améliorer l'expérience d'achat.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Qui est le chargé de clientèle et quel est son rôle ?

- Développement et management de la relation client
- La gestion de la clientèle
- La gestion d'un portefeuille clients
- Construction d'une argumentation individualisée
- Préconisations d'implantation pour créer l'ambiance appropriée
- Le conseil aux clients
- Présentation des produits et à leurs accessibilités

Analyse des conséquences liées à une politique économique sur les entreprises

- Mise en place du Système d'Information Commerciale (SIC) de l'entreprise
- Évaluation des situations de gestion d'une entreprise
- Information à son responsable de l'évolution des comportements des clients

Optimisation de son bon sens relationnel pour conseiller et aider au mieux vos clients

- Ordonnancement d'une bonne organisation dans votre travail pour assurer le suivi client
- Développement de votre goût au défi selon les objectifs commerciaux à atteindre

Consultation et recherche des informations qualitatives et quantitatives

- Évolution du marché, attente des consommateurs
- Stratégies et propositions d'action

Évaluation de son stress face à un projet professionnel

- Les facteurs de stress au travail

MODALITÉS PRATIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- ” Démonstration & Applications d'entreprise
- ” Modalités pratiques
- ” Travaux pratiques tout au long de la formation

- ” Méthodes pédagogiques actives et participatives.
- ” Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants.



TECHNIQUES DE VENTE

ACCUEILLIR UN CLIENT EN MAGASIN



PUBLIC

Tout public, toute personne ayant un objectif professionnel commercial

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

Formation sur 2 Jours
Soit 14 Heures

DATES

À définir avec vous

LIEU

France - En présentiel ou distanciel

ÉVALUATION

” Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

” Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

” Attestation de fin de formation

CONTACT

Mail : murielle@ts-formation.fr

Site : <https://ts-formation.fr/>

TARIF / PARTICIPANT

Présentiel : 1 470 € HT

Distanciel : 1 270 € HT

OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Connaître les points essentiels de l'accueil en magasin
- Réussir l'accueil physique et téléphonique du client
- Acquérir l'attitude d'écoute et de compréhension du client
- Appréhender les étapes clés de la vente et la réussir

Cette formation vous permettra d'avoir un excellent relationnel avec les clients dès leur arrivée en magasin.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Identifier les fondamentaux de l'accueil

- Les points essentiels de l'accueil en magasin
- La posture à privilégier à l'accueil / Le sourire et le savoir être !
- Le vocabulaire professionnel et propre à la culture de son entreprise
- SBRAM/La règle des 3 C/La règle des 4 x 20
- Adopter un langage respectant la règle des 5 P face à un client

Garantir une prise en charge qualitative auprès d'un client

- Générer un espace d'écoute et un climat de confiance
- La communication verbale et non verbale
- Savoir développer un climat de confiance
- Savoir s'affirmer et conduire un échange

Orienter le client dans son magasin

- Accueillir et analyser les réclamations
- Rassurer le client / Assurer un suivi/Méthode CAP

Être acteur de la relation/Être conscient de son rôle/Éviter les erreurs fatales

Utiliser les émotions présentes dans la relation

- Méthode SONCASE/Valoriser son client/Personnaliser le contact
- Accueillir totalement les clients, mêmes les exigeants
- Co-produire avec le client une interaction efficace
- Impliquer le client dans le choix des solutions
- Clarifier et fiabiliser les engagements

MODALITÉS PRATIQUES ET PÉDAGOGIQUES

” Démonstration & Applications d'entreprise
” Modalités pratiques
” Travaux pratiques tout au long de la formation

” Méthodes pédagogiques actives et participatives.
” Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants.



MAITRISER LE STORYTELLING

CAPTEZ L'ATTENTION DE VOTRE PUBLIC



PUBLIC

Toute personne amenée à utiliser les techniques de la narration. Responsable de communication, journaliste, Community manager...

PRÉREQUIS

Première expérience de communication conseillée

DURÉE

Formation sur 2 Jours
Soit 14 Heures

DATES

À définir avec vous

LIEU

France - En présentiel ou distanciel

ÉVALUATION

” Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

” Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

” Attestation de fin de formation

CONTACT

Mail : murielle@ts-formation.fr

Site : <https://ts-formation.fr/>

TARIF / PARTICIPANT

Présentiel : 1 470 € HT

Distanciel : 1 270 € HT

OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Concevoir et raconter une histoire à l'écrit et à l'oral, au service de ses objectifs.
- Connaître les clés d'un storytelling efficace
- Savoir faire appel aux émotions pour captiver son public

Cette formation vous permettra de faire connaître un nouveau produit, améliorer l'image de marque, augmenter la notoriété de l'entreprise.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Comment faire un bon storytelling ?

- L'objectif de la démarche du storytelling
- Quelle est sa raison d'être ?
- Quels sont les éléments qui lui donnent du sens ?

Mettre en mouvement les éléments de l'histoire Présenter ses personnages

- Planter le décor
- Garder son public en haleine

Utiliser le storytelling dans sa communication

- Booster votre communication avec le storytelling
- Jouer la carte de l'authenticité de la transparence
- Pensez à vos lecteurs
- Trouver votre propre style d'écriture

Quelles sont les erreurs à éviter lors de la création des storytelling ?

- Créer un lien avec le prospect avec la méthode SONCASE
- Concevoir son offre commerciale avec la méthode SMART
- Quelles sont les valeurs que vous souhaitez défendre à travers votre entreprise ?
- Intégrer les éléments de storytelling dans la communication digitale

Les différents formats du storytelling

- Le blog/Illustration
- Les images/La vidéo
- Le podcast

MODALITÉS PRATIQUES ET PÉDAGOGIQUES

” Démonstration & Applications d'entreprise
” Modalités pratiques
” Travaux pratiques tout au long de la formation

” Méthodes pédagogiques actives et participatives.
” Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants.



QU'EST-CE QUE LE MERCHANDISING ?

MAITRISER LE CONCEPT MARKETING POUR AMENAGER VOTRE POINT DE VENTE



PUBLIC

Vendeurs en magasin - Salariés en poste

PRÉREQUIS

il est recommandé de connaître les fondamentaux de la vente pour suivre la formation merchandising

DURÉE

Formation sur 2 Jours
Soit 14 Heures

DATES

À définir avec vous

LIEU

France - En présentiel ou distanciel

ÉVALUATION

” Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

” Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

” Attestation de fin de formation

CONTACT

Mail : murielle@ts-formation.fr

Site : <https://ts-formation.fr/>

TARIF / PARTICIPANT

Présentiel : 1 470 € HT

Distanciel : 1 270 € HT

OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Exposer les objectifs, les principes et les applications du merchandising
- Mettre en valeur les produits en points de vente de manière à encourager l'achat.
- Choisir quelles actions mettre en place pour optimiser l'efficacité commerciale

Cette formation vous permettra de d'attirer l'attention du consommateur et de l'inciter à l'achat, de se démarquer de la concurrence.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Les clés d'une vitrine réussie

- Les règles de base et erreurs à ne pas commettre
- Cerner la position du merchandising
- Comment choisir son thème ?
- Vitrine d'affichage : les atouts du numérique

Quels sont les 3 types de merchandising ?

- Le merchandising d'organisation
- Le merchandising de gestion
- Le merchandising de séduction

Les différents aspects du merchandising

- L'agencement du point de vente
- L'assortiment des produits
- L'ambiance (marketing sensoriel)
- PLV (Publicité sur le Lieu de Vente)

La règle des 5B de Kepner (années 50)

- Le bon produit
- Au bon endroit / Au bon moment
- Au bon prix / En bonne quantité

Optimiser l'espace de vente/ Comment pouvez-vous l'optimiser pour doper vos ventes ?

- Comment faire un bon merchandising
- Quelles sont donc ces techniques de merchandising ?
- Quelles sont les stratégies du marketing point de vente ?
- Élaborer une stratégie autour du positionnement et de la cible
- S'adapter aux attentes de la clientèle Les clés d'une vitrine réussie

Assortiment

- Allocation d'espace par produit et marque
- Agencement et optimisation du point de vente
- Mise en valeur des produits
- Communication sur le lieu de vente

MODALITÉS PRATIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- ” Démonstration & Applications d'entreprise
- ” Modalités pratiques
- ” Travaux pratiques tout au long de la formation

- ” Méthodes pédagogiques actives et participatives.
- ” Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants.



LE MERCHANDISING AU SERVICE DE L'OFFICINE



CAPTEZ L'ATTENTION DE VOTRE PUBLIC

PUBLIC

Pharmaciens titulaires et salariés, préparateurs en pharmacie

Prérequis

Aucun

Première expérience de communication conseillée

DURÉE

Formation sur 2 Jours
Soit 14 Heures

DATES

À définir avec vous

LIEU

France - En présentiel ou distanciel

ÉVALUATION

” Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

” Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

” Attestation de fin de formation

CONTACT

Mail : murielle@ts-formation.fr

Site : <https://ts-formation.fr/>

TARIF / PARTICIPANT

Présentiel : 1 470 € HT

Distanciel : 1 270 € HT

OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

Comprendre les comportements du client dans l'officine

Apporter des axes d'amélioration de l'implantation des linéaires

Valoriser son espace de vente

Cette formation vous permettra de comprendre les enjeux du merchandising

PROGRAMME DE LA FORMATION

Développer la relation client en pharmacie d'officine

Mettre en avant les différentes caractéristiques

- Harmoniser Le design de votre pharmacie selon votre public
- Aménager correctement les zones de la vitrine et la façade pour capter l'attention du public potentiel

Optimiser l'espace secret

- Créer des espaces séparés et intimes

Comprendre les motivations d'achats types d'achats, parcours clients

- Optimiser vos vitrines, vos linéaires, comptoirs, ...
- Développer la relation client en pharmacie

Créer des présentations de vente personnalisées plus rapidement

- Comment faire un catalogue produit ?
- Que doit contenir un catalogue produit ?
- Pourquoi avez-vous besoin d'un catalogue produit ?
- Quel matériel ? Quel coût ?

Profil intervenant

Consultantes et formatrices en merchandising, spécialistes de l'officine.

MODALITÉS PRATIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- ” Démonstration & Applications d'entreprise
- ” Modalités pratiques
- ” Travaux pratiques tout au long de la formation

- ” Méthodes pédagogiques actives et participatives.
- ” Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants.



DEMARCHE COMMERCIALE

LES ETAPES DE LA VENTE ET DE LA RELATION COMMERCIALE



PUBLIC

Tout salarié amené à développer une démarche commerciale dans le cadre de ses missions

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

Formation sur 2 Jours

Soit 14 Heures

DATES

À définir avec vous

LIEU

France - En présentiel ou distanciel

ÉVALUATION

” Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

” Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

” Attestation de fin de formation

CONTACT

Mail : murielle@ts-formation.fr

Site : <https://ts-formation.fr/>

TARIF / PARTICIPANT

Présentiel : 1 470 € HT

Distanciel : 1 270 € HT

OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Savoir-être commercial/Techniques commerciales et de négociation
- Techniques de négociation commerciale
- Repérer les opportunités pour proposer une offre de service adaptée
- Faire face aux objections et aux situations délicates

Cette formation vous permettra de repérer les éventuelles erreurs stratégiques et d'en tirer profit.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Préparer un plan d'entretien commercial

- Qu'est-ce que la communication
- Connaître son offre, les enjeux et tendance de son marché
- Déterminer le contexte de l'entretien de vente
- Analyser les données d'observation pour obtenir des résultats exploitables

Déroulement d'un entretien de vente

- Préparation
- Prise de contact/Découverte (reformulation)/Argumentation

Ce que le client juge du vendeur

- La présentation personnelle et de l'entreprise
- Négociation (traitement des objections)
- Conclusion

La communication verbale, non verbale et le para-verbal

- Les facteurs para-verbaux qui influencent l'efficacité du message
- Techniques de recherche par observation

Comprendre les règles fondamentales lors d'un entretien commercial

- Plan de découverte
- Les questions à poser pour obtenir les objectifs réels ?
- Les questions à poser pour obtenir les objectifs planchers

MODALITÉS PRATIQUES ET PÉDAGOGIQUES

” Démonstration & Applications d'entreprise
” Modalités pratiques
” Travaux pratiques tout au long de la formation

” Méthodes pédagogiques actives et participatives.
” Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants.



LA NEGOCIATION

TPE/PME : LES TECHNIQUES POUR CONQUERIR DE NOUVEAUX CLIENTS



PUBLIC

Tout salarié amené à développer une démarche commerciale dans le cadre de ses missions

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

Formation sur 2 Jours
Soit 14 Heures

DATES

À définir avec vous

LIEU

France - En présentiel ou distanciel

ÉVALUATION

” Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

” Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

” Attestation de fin de formation

CONTACT

Mail : murielle@ts-formation.fr

Site : <https://ts-formation.fr/>

TARIF / PARTICIPANT

Présentiel : 1 470 € HT

Distanciel : 1 270 € HT

OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Se préparer à la négociation
- Outils et méthodologie de préparation
- Définir ses objectifs et son argumentation
- Évaluer le rapport de forces et avoir l'esprit de négociation

Cette formation vous permettra d'améliorer vos compétences en argumentation.

PROGRAMME DE LA FORMATION

TPE/PME : les techniques pour conquérir de nouveaux clients

- Organiser un événement (portes ouvertes, soirée de lancement)
- Tenir une conférence, communiquer de l'information sur un sujet tendance de manière à donner une preuve de son expertise
- Utiliser l'étude de marché pour trouver des clients

Identifier ses premiers clients

- Débuter une relation commerciale durable
- Qu'est-ce qu'une étude de clientèle ?
- Quels sont les avantages des études de marché pour votre entreprise ?

Créer un site et développer une stratégie web pour trouver des clients.

- Développer durablement sa clientèle à partir du web

Prospecter en approche directe

- Moyens de communication classiques
- Le rôle de l'analyse des données dans la recherche sur la clientèle
- Trouver des clients en faisant tester son produit ou son service
- Développer son réseau pour trouver de nouveaux clients

Le scénario de la négociation

- Comment optimiser mon comportement à chaque étape de la négociation
- Comment prévoir le déroulement de la négociation et anticiper toutes les étapes ?
- Enrichir le PMO (support projet) Utiliser l'étude de marché pour trouver des clients

MODALITÉS PRATIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- ” Démonstration & Applications d'entreprise
- ” Modalités pratiques
- ” Travaux pratiques tout au long de la formation

- ” Méthodes pédagogiques actives et participatives.
- ” Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants.



TRAITEMENT DES OBJECTIONS COMMERCIALES

COMMENT REpondre AUX OBJECTIONS



PUBLIC

Toute personne ayant en charge d'accueillir un client en hôtellerie, Réceptionniste, Personnel hôtelier

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

Formation sur 2 Jours
Soit 14 Heures

DATES

À définir avec vous

LIEU

France - En présentiel ou distanciel

ÉVALUATION

” Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

” Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

” Attestation de fin de formation

CONTACT

Mail : murielle@ts-formation.fr

Site : <https://ts-formation.fr/>

TARIF / PARTICIPANT

Présentiel : 1 470 € HT

Distanciel : 1 270 € HT

OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Identifier tous les types d'objections
- Maîtriser les techniques de réfutation des objections.
- Opter les bons réflexes face aux objections pour mieux convaincre

Cette formation vous permettra de contourner les objections et les réfuter pour convaincre efficacement.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Traitement des objections commerciales

- Comment répondre aux objections
- Identifier tous les types d'objections
- Maîtriser les techniques de réfutation des objections.
- Opter les bons réflexes face aux objections pour mieux convaincre
- Préparer les techniques pour savoir répondre aux objections

Le scénario de la découverte

- Comment obtenir ce que j'attends, y compris quand le rapport de forces joue contre moi ?
- Comment gagner en efficacité grâce à une préparation méthodique ?
- Comment évaluer simplement le rapport de forces ?
- Analysez votre balance pour en déduire la posture à tenir pendant la négociation
- La matrice des stratégies

Mettre en place une stratégie adaptée - mettre en place les curseurs de la négociation

- Le prisme des profils de personnalité
- Quels sont les différents profils que je peux rencontrer ?
- Comment repérer mon profil et celui de mon opposant ?
- Comment développer mon pouvoir de persuasion sur chaque profil ?

Faciliter le transfert de portefeuille

- Le retour d'Expérience (REX) de sa négociation
- Qu'est-ce que le REX ?

MODALITÉS PRATIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- ” Démonstration & Applications d'entreprise
- ” Modalités pratiques
- ” Travaux pratiques tout au long de la formation

- ” Méthodes pédagogiques actives et participatives.
- ” Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants.



ACCUEIL EN HOTELLERIE

MAITRISER LES TECHNIQUES



PUBLIC

Tout salarié amené à développer une démarche commerciale dans le cadre de ses missions

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

Formation sur 2 Jours
Soit 14 Heures

DATES

À définir avec vous

LIEU

France - En présentiel ou distanciel

ÉVALUATION

” Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

” Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

” Attestation de fin de formation

CONTACT

Mail : murielle@ts-formation.fr

Site : <https://ts-formation.fr/>

TARIF / PARTICIPANT

Présentiel : 1 470 € HT

Distanciel : 1 270 € HT

OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Comment accueillir un client dans un hôtel ou un restaurant ?
- Quel est place de l'accueil dans l'image d'un hôtel ?
- Assurer un accueil professionnel de qualité, aussi bien par téléphone que physiquement.

Cette formation vous permettra de valoriser l'image de votre établissement en assurant un accueil professionnel de qualité, aussi bien par téléphone que physiquement.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Accueil en hôtellerie

- Maîtriser les techniques de la relation clients
- Connaître et repérer les besoins et les attentes des clients dans un hôtel
- Suis-je capable d'apporter des solutions face aux objections de la clientèle pour mieux les résoudre
- Comprendre, accepter et satisfaire les attentes de la clientèle, prévenir, analyser et remédier

Maîtriser les techniques professionnelles de l'accueil physique en hôtellerie

- Quelles sont les étapes et le vocabulaire que je dois adopter ?
- Un client satisfait : Suis-je capable de le repérer pour le fidéliser

Faire attention à son image

- Respecter les postures professionnelles à la réception de l'hôtel
- Adapter son vocabulaire à son environnement professionnel

Maîtriser l'accueil téléphonique dans un hôtel : valoriser sa communication

- Mettre en place les principes d'une communication efficace et professionnelle
- Reconnaître les prismes de personnalités
- Adapter le ton, la vitesse de sa voix
- L'écoute, le questionnement et la reformulation

L'accueil téléphonique et les différentes étapes – Côté pratique

- Transférer un appel, prendre un message, mettre en attente
- Savoir conclure un entretien et communiquer une image positive
- Traiter les demandes délicates

MODALITÉS PRATIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- ” Démonstration & Applications d'entreprise
- ” Modalités pratiques
- ” Travaux pratiques tout au long de la formation

- ” Méthodes pédagogiques actives et participatives.
- ” Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants.



Turney Skill Formation



Gestion



GESTION DE CONFLITS

MAITRISER LES TECHNIQUES



PUBLIC

À toute personne souhaitant connaître les différents outils de prévention des conflits

PRÉREQUIS

DURÉE

Formation sur 2 Jours
Soit 14 Heures

DATES

À définir avec vous

LIEU

France - En présentiel ou distanciel

ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Attestation de fin de formation

CONTACT

Mail : murielle@ts-formation.fr
Site : <https://ts-formation.fr/>

TARIF / PARTICIPANT

Présentiel : 1 470 € HT
Distanciel : 1 270 € HT

OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Gérer une agression physique ou verbale
- Calmer et désamorcer les tensions aux agissements d'un tiers
- Identifier les prémices des conflits
- Déployer des techniques de maîtrise de comportement et de gestion de ses émotions

Cette formation vous permettra d'anticiper les situations et la possibilité de les désamorcer.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Les différents types de communication

- Les enjeux de la communication
- Les 4 enjeux (information/identité/influence/relation)
- L'écoute active
- Les 3 rôles du triangle de KARPMAN

Avant le conflit

- Ne cherchez pas le coupable, mais cherchez l'accord
- Face à l'agressivité : les styles de réponse
- Les attitudes face au conflit
- Les objets du conflit, leur cause et les moyens d'intervention
- Les différents modes de résolution de conflits

Pendant le conflit

- Le temps du conflit : les causes
- Les tendances dans la gestion de conflits
- Les différentes étapes de négociation pour sortir d'un conflit

Après le conflit

Le suivi post-traumatique

- Le DESC

La carte du monde

- Le LAGIO: les centres d'intérêt des personnes
- Le VAKOG: les accès sensoriel

MODALITÉS PRATIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- ” Démonstration & Applications d'entreprise
- ” Modalités pratiques
- ” Travaux pratiques tout au long de la formation

- ” Méthodes pédagogiques actives et participatives.
- ” Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants.



GESTION DES AGRESSIONS PHYSIQUES

MAITRISER LES TECHNIQUES POUR ASSURER SA SÉCURITÉ



PUBLIC

Tous salariés devant faire face à des situations d'agression ou de violence verbale et/ou physique

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

Formation sur 2 Jours
Soit 14 Heures

DATES

À définir avec vous

LIEU

France - En présentiel ou distanciel

ÉVALUATION

” Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

” Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

” Attestation de fin de formation

CONTACT

Mail : murielle@ts-formation.fr

Site : <https://ts-formation.fr/>

TARIF / PARTICIPANT

Présentiel : 1 200 € HT

Distanciel : 1 000 € HT

OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Repérer les signes relevant d'une menace physique, identifier les éléments d'un conflit
- Adopter une réaction appropriée dans le cadre d'une situation de conflit
- Gérer son stress et agir en ayant confiance en soi

Cette formation vous permettra de minimiser les effets de tension et d'éviter de basculer dans une situation de crise.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Rappel du rôle de l'agent de sécurité

- Le cadre légal d'un agent de prévention de sécurité
- Les différentes catégories d'agression et leurs sanctions respectives selon la loi
- L'aptitude professionnelle

Comment les agents de sécurité peuvent-ils se défendre en cas d'agression ?

- Se comporter avec un savoir-être irréprochable
- Communiquer efficacement et en toute confiance
- Repérer et mettre en place une procédure d'interpellation pour vol à l'étalage
- Gérer les comportements agressifs
- Faire preuve d'honnêteté

Développer ses qualités

- Prévenir l'attaque : la gestion de conflit
- Faire attention à sa gestuelle/faire attention à sa parole
- Développer son sens de l'observation et sa réactivité
- Faire preuve d'honnêteté
- Les conséquences d'une mauvaise gestion de l'agressivité (pour soi et pour l'autre)

MODALITÉS PRATIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- ” Démonstration & Applications d'entreprise
- ” Modalités pratiques
- ” Travaux pratiques tout au long de la formation

- ” Méthodes pédagogiques actives et participatives.
- ” Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants.



GESTION DE CONFLITS EN MILIEU PROFESSIONNEL

FAVORISER LA COMPREHENSION ET LA RESOLUTION DE LA SITUATION CONFLICTUELLE

PUBLIC

Salariés, ingénieurs consultants, cadres, dirigeants et managers. Ou consultants indépendants.

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

Formation sur 2 Jours
Soit 14 Heures

DATES

À définir avec vous

LIEU

France - En présentiel ou distanciel

ÉVALUATION

” Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

” Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

” Attestation de fin de formation

CONTACT

Mail : murielle@ts-formation.fr

Site : <https://ts-formation.fr/>

TARIF / PARTICIPANT

Présentiel : 1 400 € HT

Distanciel : 1 200 € HT

OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Analyser le conflit
- Développer la coopération et la communication
- Gérer les comportements
- Résoudre le conflit

Cette formation vous permettra de concevoir des stratégies pour parvenir à une collaboration constructive.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Identifier et comprendre les sources potentielles des conflits internes et externes

- Les techniques de gestion des conflits en situation réelle
- La résolution des problèmes de communication grâce aux outils et techniques enseignées
- Les attitudes en situation de conflit
- La gestion des comportements
- Le repérage des différents types de comportement
- La connaissance du triangle de Karpman
- La prise de hauteur
- L'autoévaluation de ses compétences en communication et en gestion de conflits
- La mise en place des axes d'amélioration

Identifier ses freins rationnels

- La gestion de ses émotions
- Les émotions de base
- Les modalités d'expression
- Le rôle des émotions
- Les postures relationnelles

Adopter la posture de médiateur La posture du « tiers »

- Les outils et techniques de la médiation

MODALITÉS PRATIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- ” Démonstration & Applications d'entreprise
- ” Modalités pratiques
- ” Travaux pratiques tout au long de la formation

Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants.



GESTION DES PRIORITES

MAITRISER LES TECHNIQUES



PUBLIC

Toute personne souhaitant faire évoluer l'organisation du temps de travail

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

Formation sur 2 Jours
Soit 14 Heures

DATES

À définir avec vous

LIEU

France - En présentiel ou distanciel

ÉVALUATION

” Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

” Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

” Attestation de fin de formation

CONTACT

Mail : murielle@ts-formation.fr
Site : <https://ts-formation.fr/>

TARIF / PARTICIPANT

Présentiel : 1 470 € HT
Distanciel : 1 270 € HT

OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Définir ses objectifs
- Gérer son temps et son énergie pour être efficace dans la durée
- Gérer son temps selon ses priorités personnelles et professionnelles

Cette formation vous permettra de définir vos objectifs et identifier votre marge de manœuvre.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Analyser les données permettant d'identifier de potentiels problèmes d'organisation

- Identifier ses activités à haute valeur
- Clarifier les priorités de sa mission
- Maximiser son temps pour un résultat opérationnel et de qualité
- Distinguer l'urgence et l'importance
- Bâtir sa matrice des priorités
- Permettre une gestion efficace de la performance
- Evaluer son temps de travail entre collaborateurs, fournisseurs et clients
- Mettre en place des processus et déterminer les axes prioritaires et d'amélioration continue
- Bénéficier d'une communication plus fluide entre les membres de l'équipe
- Proposer un nouveau fonctionnement de travail à son équipe et à ses fournisseurs

Utiliser les outils de partage

- Un tableau Kanban
- Un diagramme de PERT
- MindMeister – (outil de listing d'action)

Booster votre énergie

- Identifier les pièges classiques de la gestion du temps
- Gérer sa surcharge mentale en cas de surcharge d'activité »
- Trouver un équilibre satisfaisant entre la vie professionnelle et vie personnelle

La mallette de gestion de temps

- La création de to-do lists
- La matrice Eisenhower
- La méthode GDT

MODALITÉS PRATIQUES ET PÉDAGOGIQUES

” Démonstration & Applications d'entreprise
” Modalités pratiques
” Travaux pratiques tout au long de la formation

” Méthodes pédagogiques actives et participatives.
” Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants.