

NOS FORMATIONS MANAGEMENT

THÈME	FORMATION	OBJECTIFS FORMATION	€ *	DATES
EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE	Améliorer sa communication téléphonique 2 jours	Améliorer rapidement ses techniques d'accueil téléphonique pour être performant.	450 €	25-26 fév. 2019 27-28 mai 2019 23-24 sept. 2019 25-26 nov. 2019
	Coaching apparence - Le pouvoir de votre image 2 jours	Harmoniser son image et sa personnalité. Accorder son impact personnel avec ses objectifs professionnels.	450 €	Nous consulter
	Répondre aux courriers(riels) de réclamations avec habilité 2 jours	Analyser une lettre de réclamation. Adopter un plan de réponse efficace pour gérer une situation délicate ou anticiper un conflit. Développer son aisance rédactionnelle.	450 €	7-8 mars 2019 6-7 juin 2019 5-6 sept. 2019 29-30 août 2019 5-6 déc. 2019
	Exploration et découverte de soi et des autres - TTI success insight 2 jours	Faire un bilan afin de s'affirmer dans toutes les situations. Mobiliser ses capacités pour la réussite de son projet personnel et professionnel.	450 €	1-2 avril 2019 1-2 juil. 2019 1-2 oct. 2019 2-3 déc. 2019
	Bilan 360° - compétences + (6 demi-journées) 3 jours	Réaliser un bilan complet de la situation personnelle et professionnelle. Établir un plan d'actions adapté.	450 €	Nous consulter
	Gérer son stress et son émotivité 2+1 jours	Mieux comprendre le stress et ses mécanismes pour pouvoir mettre en place des stratégies gagnantes. Savoir faire face à tout type de situation.	450 €	11-12-25 fév. 2019 13-14-27 mai 2019 26-27 août + 9 sept. 2019 4-5-18 nov. 2019
	Gérer son temps de façon optimale 2 jours	Gérer son temps en fonction de son rôle et de ses priorités. Acquérir de nouveaux outils et méthodes appropriés.	450 €	18-19 fév. 2019 20-21 mai 2019 19-20 sept. 2019 12-13 nov. 2019
	Gestion des conflits, les repérer pour mieux les résoudre 2 jours	Prévenir les conflits en instaurant des contacts constructifs, réguler les tensions. Être un soutien efficace et développer son rôle de relais.	450 €	25-26 fév. 2019 27-28 mai 2019 9-10 sept. 2019 18-19 nov. 2019
	Gestion de la violence en milieu professionnel. Peut-être spécifique par secteur d'activité 2 jours	Prévenir et résoudre toute forme de conflits en fonction du public concerné et dans le respect des règles internes.	450 €	4-5 mars 2019 3-4 juin 2019 16-17 sept. 2019 25-26 nov. 2019
	S'affirmer dans un nouvel environnement professionnel 2 jours	Renforcer sa confiance en soi et prendre conscience de son potentiel. Savoir s'affirmer avec tact et diplomatie. Oser dire non.	450 €	11-12 mars 2019 11-12 juin 2019 23-24 sept. 2019 2-3 déc. 2019
	Écrire sans faute - Débloquer sa phobie de l'orthographe 2 jours	Débloquer sa phobie de l'orthographe. Revoir et approfondir les principales règles de la langue française écrite : orthographe et expression. Appliquer ses connaissances aux besoins professionnels. S'exprimer avec aisance.	450 €	7-8 mars 2019 6-7 juin 2019 5-6 sept. 2019 29-30 août 2019 5-6 déc. 2019
	Cycle révélateur de talents 2 jours/mois pendant 6 mois	6 mois pour développer votre potentiel et votre carrière.	450 €	Voir dates ci-dessous
	Bien préparer et vivre pleinement sa retraite 2 jours	Envisager l'approche de la retraite de façon dynamique et sereine. Formaliser son nouveau projet de vie.	450 €	1-2 avril 2019 1-2 juil. 2019 1-2 oct. 2019 2-3 déc. 2019
	Estime de soi : Développer son efficacité personnelle 2 jours	Reconnaître ses qualités et ses compétences. Développer une attitude positive au quotidien.	450 €	25-26 fév. 2019 27-28 mai 2019 23-24 sept. 2019 25-26 nov. 2019

THÈME	FORMATION	OBJECTIFS FORMATION	€ *	DATES
MANAGEMENT	La stratégie du gagnant un nouvel état d'esprit 2 jours	Manager son potentiel grâce à la philosophie du sport. Renforcer sa présence et ses comportements gagnants. Développer sa confiance en soi. Identifier ses blocages, ses freins et ses tensions.	450 €	27-28 mai 2019 25-26 nov. 2019
	Développer son leadership 2 jours	Identifier les conditions de mise en œuvre d'un leadership adapté. Reconnaître et adopter les 4 styles de leadership. Adopter un style de leadership adapté aux personnes et aux situations.	450 €	28-29 janv. 2019 20-21 mai 2019 26-27 août 2019 5-6 déc. 2019
	Techniques de recrutement sur les médias sociaux 2 jours	Maîtriser les techniques d'approche en direct sur les réseaux sociaux LinkedIn et Viadeo. Comprendre l'impact des réseaux sociaux dans le recrutement. Identifier les nouveaux comportements, nouvelles interactions, différents profils de candidats. Intégrer le recrutement participatif, social, à sa stratégie de recrutement. Se préparer aux dispositifs et tendances de recrutement de demain.	450 €	3-4 janv. 2019 13-14 juin 2019 12-13 sept. 2019 9-10 déc. 2019
	Savoir recruter un nouveau collaborateur 1 jour	Acquérir une structure d'entretien de recrutement, s'entraîner activement. Se doter des bons outils pour objectiver sa décision.	450 €	6 juin 2019 6 nov. 2019
	Animer une réunion efficacement 2 jours	Développer sa capacité à communiquer avec son équipe. Ajuster son comportement à celui des autres avec plus d'assurance. Adapter sa communication aux situations et aux interlocuteurs.	450 €	4-5 fév. 2019 23-24 mai 2019 5-6 sept. 2019 12-13 déc. 2019
	Le bien être au travail et la gestion des risques psychosociaux 2 jours	Manager avec sérénité. Comprendre ce que sont les risques psychosociaux et leurs conséquences sur les individus et l'organisation.	450 €	3-4 janv. 2019 13-14 juin 2019 12-13 sept. 2019 9-10 déc. 2019
	Management les bases - Devenir manager 2 jours	Savoir communiquer, piloter et animer son équipe. Savoir prendre du recul et prendre des décisions. Savoir déléguer et animer le temps de travail de son équipe.	450 €	4-5 fév. 2019 23-24 mai 2019 5-6 sept. 2019 12-13 déc. 2019
	La diplomatie managériale dire les choses autrement 2 jours	Savoir communiquer de façon harmonieuse, avec tact et diplomatie. Faire connaître son opinion sans heurter. Savoir gérer les situations conflictuelles.	450 €	18-19 mars 2019 17-18 juin 2019 30 sept. - 1 oct. 2019 9-10 déc. 2019
	Rôle et missions du manager de proximité 3 jours	Enjeux d'un encadrement de proximité. Processus managérial efficace et performant avec outils pragmatiques et opérationnels. Mobiliser ses collaborateurs autour d'une vision commune en cohésion.	450 €	1-2-3 avril 2019 24-25-26 juin 2019 14-15-16 oct. 2019 16-17-18 déc. 2019
	Manager ses équipes à distance 2 jours	Mettre en place les règles de fonctionnement spécifiques pour mieux manager à distance. Intégrer les spécificités du management à distance. Maîtriser les outils de gestion à distance. Assurer la performance et la motivation de son équipe.	450 €	14-15 janv. 2019 13-14 mai 2019 22-23 juil. 2019 18-19 nov. 2019
	Cohésion et animation d'une équipe 2 jours	Fédérer autour de valeurs et d'une vision commune. Faire adhérer à un changement, un projet, une stratégie. Améliorer les relations et les collaborations. Développer la motivation et l'implication. Optimiser les processus collectifs.	450 €	3-4 janv. 2019 25-26 avril 2019 8-9 juil. 2019 7-8 nov. 2019
	Manager les générations y-z (20-30 ans) 2 jours	Découvrir les problèmes d'interactivités entre les personnes, les fonctions et les âges. Mais également l'agressivité, les conflits de génération. Maintien du cadre, rigueur et souplesse.	450 €	7-8 janv. 2019 29-30 avril 2019 15-16 juil. 2019 12-13 nov. 2019
	Manager avec performance une équipe 2 jours	Mesurer les enjeux du management. Processus managérial efficace et performant avec outils pragmatiques et opérationnels. Mobiliser ses collaborateurs autour d'une vision commune en cohésion.	450 €	15-16 avril 2019 4-5 juil. 2019 28-29 oct. 2019 9-10 déc. 2019
	Gérer les personnalités difficiles 2 jours	Disposer de tous les outils nécessaires pour faire face à des personnalités difficiles dans le management d'une équipe.	450 €	17-18 janv. 2019 24-25 juin 2019 26-27 sept. 2019 25-26 nov. 2019
	Réussir ses entretiens d'évaluations - Spécial manager 2 jours	Acquérir une méthodologie pour évaluer objectivement ses collaborateurs. Savoir mener un entretien d'évaluation et adopter les bons comportements. Faire de l'entretien un acte de management et de développement des collaborateurs.	450 €	10-11 janv. 2019 20-21 juin 2019 19-20 sept. 2019 16-17 déc. 2019
	Entretiens de félicitations et entretiens de recadrages 2 jours	Savoir recadrer un collaborateur et savoir le féliciter dans le cadre d'un entretien Manager.	450 €	7-8 mars 2019 6-7 juin 2019 5-6 sept. 2019 5-6 déc. 2019
	Déléguer et responsabiliser pour gagner un temps de précieux 2 jours	Maîtriser les étapes clés d'une délégation réussie. Créer les conditions favorables pour la responsabilisation des collaborateurs. Déléguer pour développer les compétences des collaborateurs. Assurer un suivi adapté aux collaborateurs.	450 €	18-19 mars 2019 17-18 juin 2019 30 sept. - 1 oct. 2019 9-10 déc. 2019
	Méthodes et nouveaux outils du management de la qualité 2 jours	Maîtriser les nouveaux outils du management de la qualité (OMQ) dans les méthodes d'amélioration.	450 €	21-22 janv. 2019 6-7 mai 2019 19-20 août 2019 25-26 nov. 2019

CYCLE FÉMININ RÉVÉLATEUR DE TALENTS

Une création
CURSUS
GROUPE !

6 mois pour développer votre potentiel et votre carrière !

2 jours par mois pendant 6 mois. Un cycle passionnant avec une équipe de 5 coaches aux approches inédites et performantes.

Management, leadership, développement personnel à votre portée !

12 jours soient 84 heures et certifié (imputable au CPF).

1^{ère} session 2019 : 21-22 janvier, 11-12 février, 25-26 mars, 8-9 avril, 27-28 mai & 17-18 juin.

2^{ème} session 2019 : 8-9 juillet, 26-27 août, 23-24 septembre, 24-25 octobre, 25-26 novembre & 16-17 décembre.

*Coût HT par personne et par jour

NOS FORMATIONS MANAGEMENT

THÈME	FORMATION	OBJECTIFS FORMATION	€ *	DATES
EFFICACITÉ COMMERCIALE	Savoir vendre par téléphone <i>2 jours</i>	Fournir des stratégies, des process et des outils directement exploitables pour optimiser son activité de vente par téléphone sur le court et long terme.	450 €	28-29 janv. 2019 27-28 mai 2019 30 sept.- 1 ^{er} oct. 2019 2-3 déc. 2019
	Maîtriser les techniques de vente en face à face <i>2 jours</i>	Améliorer sa maîtrise et son contrôle des attitudes et techniques favorisant le premier contact avec le client. Réussir sa présentation.	450 €	7-8 mars 2019 13-14 juin 2019 3-4 oct. 2019 12-13 déc. 2019
	Téléprospection pour votre équipe commerciale <i>1 jour</i>	Fournir des stratégies, des process, des outils directement exploitables pour optimiser son activité de prospection téléphonique sur le court et long termes.	450 €	11 fév. 2019 7 juin 2019
	Se préparer à gérer les litiges par téléphone <i>2 jours</i>	Comprendre les mécanismes du conflit pour s'y adapter, développer la maîtrise de soi et savoir transformer un appel conflictuel en une recherche de solution commune.	450 €	14-15 mars 2019 20-21 juin 2019 10-11 oct. 2019 5-6 déc. 2019
	Renforcer son impact commercial par téléphone <i>2 jours</i>	Identifier vos réactions face à vos clients et oser dépasser vos craintes, vos appréhensions. Savoir développer votre image et votre crédibilité. Argumenter de façon persuasive et assertive.	450 €	21-22 mars 2019 27-28 juin 2019 17-18 oct. 2019 19-20 déc. 2018
	Des outils pour mieux communiquer et mieux vendre <i>3 jours</i>	Fournir des stratégies, des process, des outils directement exploitables pour atteindre ses objectifs commerciaux et différencier sa communication.	450 €	13-14-15 mars 2019 10-11-12 juil. 2019 16-17-18 oct. 2019 2-3-4 déc. 2019
	Optimiser son activité commerciale et gérer son temps <i>2 jours</i>	Identifier les actions redondantes et y remédier, maîtriser les techniques de gestion du temps et les outils d'organisation personnelle.	450 €	28-29 mars 2019 13-14 mai 2019 15-16 juil. 2019 24-25 oct. 2019
	Fidéliser et développer ses clients <i>2 jours</i>	Mettre en œuvre des outils d'écoute client et de suivi de satisfaction. Construire une stratégie de fidélisation de la clientèle pour entretenir et développer son portefeuille clients.	450 €	2-3 mai 2019 18-19 juil. 2019 24-25 oct. 2019 5-6 déc. 2019
	Efficacité & image de l'entreprise <i>2 jours</i>	Développer une bonne "image de marque" de l'entreprise ou de l'institution. Être efficace dans ses tâches au bénéfice de l'image de l'entreprise.	450 €	6-7 mai 2019 25-26 juil. 2019 26-27 août 2019 28-29 oct. 2019
	Être positif : un atout dans ses relations de travail <i>2 jours</i>	Développer des outils et des méthodes permettant d'être positif au sein de son environnement professionnel au quotidien, dans n'importe quelle situation. Être plus efficace et motivé dans son travail.	450 €	15-16 avril 2019 19-20 août 2019 7-8 nov. 2019
	Consultant - savoir se vendre <i>2 jours</i>	Mieux se connaître. Mettre en avant ses qualités. Réaliser son audit personnel, définir sa stratégie gagnante à court et moyen terme, bâtir son plan d'actions professionnel pour se vendre.	450 €	14-15 fév. 2019 18-19 avril 2019 22-23 août 2019 14-15 nov. 2019
	Réussir dans sa fonction de directeur commercial <i>3 jours</i>	Structurer sa stratégie commerciale et les processus de vente. Renforcer la complémentarité marketing opérationnelle et force de vente. Dimensionner ses équipes en fonction des objectifs. Boîte à outils du Manager.	450 €	24-25-26 avril 2019 28-29-30 août 2019 20-21-22 nov. 2019 18-19-20 déc. 2019
	Artisan / TPE : mon entreprise ne connaît pas la crise <i>2 jours</i>	Développer une bonne "image de marque" de son entreprise. Être efficace dans ses tâches, gagner du temps, optimiser son recouvrement et gagner de nouvelles affaires et parts de marché.	450 €	4-5 avril 2019 20-21 juin 2019 29-30 août 2019 2-3 déc. 2019
	La vente en hôtellerie <i>2+1 jours</i>	Développer une capacité à vendre un lieu d'hébergement ou des prestations hôtelières en intégrant les nouvelles spécificités liées au tourisme et au désir des clients.	450 €	17-18-25 avril 2019 22-23- 29 juil. 2019 11-12-19 sept. 2019 21-22-29 nov. 2019
	Marketing spécial PME <i>2 jours</i>	Connaître et s'approprier les outils marketing les mieux adaptés aux PME. Approfondir les opportunités et les exigences liées à la mise en œuvre de ces outils. Exploiter pleinement les nouvelles technologies de l'information.	550 €	17-18 janv. 2019 23-24 avril 2019 11-12 juil. 2019 30-31 oct. 2019
Développer la visibilité, l'impact de son site internet <i>1 jour</i>	Maîtriser le vocabulaire et les définitions du e-marketing. Répondre aux grands enjeux successifs d'un projet d'optimisation e-marketing. Appréhender le référencement de site web et le fonctionnement des moteurs de recherche.	550 €	11 fév. 2019 7 juin 2019	
Impayés et relance par téléphone <i>2 jours</i>	Maîtriser les règles de l'entretien téléphonique. Être capable de négocier au téléphone. Connaître les règles d'une bonne communication. Acquérir les méthodes et outils pour relancer les factures.	450 €	25-26 fév. 2019 27-28 mai 2019 9-10 sept. 2019 18-19 nov. 2019	
OUTILS	Devenir formateurs <i>10 jours</i>	Connaître et mettre en œuvre tous les outils et moyens pédagogiques nécessaires pour animer des formations de qualité et faciliter le transfert de connaissances et de compétences.	450 €	Du 4 au 15 mars 2019 Du 7 au 18 oct. 2019 Du 1 au 12 juil. 2019 Du 09 au 20 déc. 2019
	Devenir tuteur dans son entreprise <i>2 jours</i>	Situer le tuteur et sa mission dans son environnement. Identifier les compétences clés du tuteur et préciser son rôle et ses missions. S'approprier les techniques pédagogiques pour chaque situation de tutorat.	450 €	Nous consulter

THÈME	FORMATION	OBJECTIFS FORMATION	€ *	DATES
COHÉSION D'ÉQUIPE	Conduire et animer une réunion <i>2 jours</i>	Acquérir et renforcer ses acquis en matière de conduite de réunion. Être capable d'organiser et d'animer des réunions efficaces.	450 €	29-30 avril 2019 29-30 août 2019 30-31 oct. 2019 14-15 nov. 2019
	L'art de bien faire passer ses messages <i>2 jours</i>	Allier le fond et la forme dans sa communication. Mieux s'affirmer et améliorer ses relations professionnelles.	450 €	17-18 janv. 2019 23-24 avril 2019 11-12 juil. 2019 30-31 oct. 2019
	Motiver et animer une équipe de travail <i>3 jours</i>	Définir un mode de management adapté à sa personnalité et à son équipe. Animer son équipe de travail au quotidien avec des techniques éprouvées. Motiver son équipe et maintenir l'élan pour une performance durable.	450 €	9-10-11 janv. 2019 17-18-19 juil. 2019 25-26-27 sept. 2019 20-21-22 nov. 2019
	Prise de parole en public et expression orale <i>2+1 jours</i>	Maîtriser les principales techniques de l'expression orale afin de prendre confiance en sa communication.	450 €	24-25 janv. 15 fév. 2019 19-20-26 août 2019 7-8-14 oct. 2019 10-11-18 déc. 2019
TEAM BUILDING	La vision partagée - Coaching d'équipe <i>2 jours</i>	Mettre en place des outils et des techniques issus de la créativité pour animer un processus de vision partagée au sein d'une équipe.	450 €	Nous consulter
	SOS Attitude - Découvrez une équipe d'intervention à l'urgence <i>2 jours</i>	Renforcer la cohésion d'équipe de vos salariés à travers une expérience inédite. Vous intégrerez une équipe d'intervention d'urgence en conditions réelles (mission d'évaluation terrain, jeux de rôles, etc...)	450 €	Nous consulter
	BOOT CAMP <i>1/2 journée</i>	Un Team Building aux couleurs de camouflages pour repousser vos limites. Détermination et courage seront de rigueur pour cette activité.	450 €	Nous consulter et 24 mai 2019 18 juil. 2019 18 oct. 2019
	BACKDRAFT et dans la peau d'un pompier <i>1/2 journée</i>	Team Building qui mettra le feu à vos équipes. Ressourcez et fédérez vos équipes autour d'un seul objectif, se mettre dans la peau d'un pompier.	450 €	Nous consulter
	Rallye Urbain <i>1/2 journée</i>	Dans toutes les villes de France, vous participerez à un rallye urbain grâce à un Road Book, à pied ou en Gyropode. Vous devrez découvrir énigmes et surprises par petites équipes, toutes STRAT confondues. Cohésion d'équipe assurée !	250 €	Nous consulter
	Rallye 2 CV Dream <i>d'1/2 journée à 1 jour</i>	Constitution des équipes de baroudeurs de 2 à 4 personnes par «Deuch» ! Chaque équipage reçoit un carnet de route. Les équipages devront trouver leur parcours et rejoindre les différents chekpoint ou les animateurs leur feront réaliser des épreuves ludiques et sportives.	350 €	D'avril à octobre, nous consulter
	Savoie Club Handball - Inside experience <i>1 début de soirée</i>	Découvrez les coulisses d'une rencontre de la Team Chambéry Savoie Club. Vivez 100% du match, 100% Inside. Visite du Phare, assistez à l'arrivée des joueurs au Phare. Rencontrez un joueur et recevez un maillot dédié. Regardez l'échauffement des joueurs en bord de terrain. + si affinité !	300 €	Nous consulter
	Jeu du restaurant <i>1 jour</i>	Participez à la création d'un restaurant avec des indicateurs de performances, d'organisation et de contraintes. Adaptabilité, trouver du sens, faire avec ce que l'on a, sont les maîtres mots.	150 €	Nous consulter
	Créativité je te tiens <i>1 à 2 jours</i>	Autour d'arts et objets créatifs, vous devrez concevoir une réalisation personnelle ou professionnelle, suivant l'objectif de la journée. Avant / Après, extrêmement pertinent.	250 €	20 fév. 2019 15 mai 2019 17 juil. 2019 9 oct. 2019
	Stage de survie <i>2 jours + nuitée</i>	Venez vivre une expérience inédite et inoubliable grâce à ce stage de survie en pleine nature. Ce stage de survie se déroule dans un paysage exceptionnel de moyenne montagne à 1400 mètres. En deux jours intensifs, vous apprendrez aux côtés d'un instructeur "Survie", également professionnel de la montagne, (pratiquant de raids en autonomie, trekkings de haute altitude...) les techniques indispensables pour survivre en pleine nature et faire face aux situations de crise.	450 €	Toute l'année, nous consulter

PARTENARIAT AVEC TTI SUCCESS INSIGHT !

Le rapport de l'outil DISC développe **comment l'individu réagit face à des problèmes ou des défis**, comment il persuade les autres, comment il réagit face aux évolutions de l'environnement, aux règles et procédures.

Découvrez le rapport Talent Insights qui associe les outils DISC et WPMOT. Il apporte à la fois un éclairage sur les comportements et les motivations, permettant de mieux comprendre comment un individu trouve son énergie et dans quel environnement il s'épanouit le mieux.



*Coût HT par personne et par jour

