

ADIRCOM

Vendre avec style et plaisir



CATALOGUE DE FORMATIONS 2020

Retrouvez toutes nos formations sur www.adircom.fr ou contactez-nous au 0671952176
nadia.sebati@adircom.fr

SOMMAIRE



COMMERCIAL

LES TECHNIQUES DE VENTE

LES TECHNIQUES DE VENTE ET DE NEGOCIATION

LES TECHNIQUES DE NEGOCIATION

ORGANISER ET DEVELOPPER SON PORTEFEUILLE D’AFFAIRES

CONSTRUIRE UN PLAN D’ACTIONS COMMERCIALES EFFICACE

VENDRE AUX GRANDS COMPTES

LEADERSHIP

LE LEADERSHIP FEMININ, UN ATOUT DANS LE BTP

DEFINIR ET COMMUNIQUER SA VISION, SA MISSION, SES VALEURS

LES TECHNIQUES DE MANAGEMENT

LA COHESION D’EQUIPE

LA MAITRISE DU TEMPS

L’INTELLIGENCE EMOTIONNELLE

DEVELOPPEMENT PERSONNEL

L’ANALYSE DES STYLES DE COMPORTEMENT

L’ANALYSE DES VALEURS ET CLES DE MOTIVATION

COMMUNICATION

ADAPTATION DU STYLE DE COMMUNICATION

DEVELOPPEMENT DE RESEAUX

VOS INTERVENANTS

DEMARCHES ET METHODES PROPOSEES



Formation

NOTRE DÉMARCHE EN 5 POINTS



EXPERTISE

Des formations menées par des chefs d'entreprises **seniors**, experts dans leurs domaines.

PRAGMATISME ET RÉSULTATS

Un programme **progressif et complet** centré sur les résultats. Une pédagogie **pragmatique** : étude de cas, jeux de rôles, travaux de groupes, **accompagnement terrain**.

INTERACTIVITÉ ET CONVIVIALITÉ

Une pédagogie **participative** : le nombre de participants par séance est limité (entre 1 à 10), afin de favoriser les **interactions** dans une **ambiance conviviale**.

PRATICITÉ

Des formations **courtes**, des rythmes **adaptés à vos contraintes** et à votre domaine d'activité, et **immédiatement opérationnelles**.

... ENERGIE ET ENTHOUSIASME !

LES TECHNIQUES DE VENTE

Module FC1

OBJECTIFS

1. Identifier les processus
2. Maîtriser des techniques simples et opérationnelles pour réussir vos ventes
3. Intégrer la dimension comportementale dans le processus de vente
4. Gérer les situations commerciales difficiles
5. Gagner en rigueur

PUBLIC et PREREQUIS

Créateurs d'entreprises (TPE-PME), dirigeants, cadres, commerciaux, acheteurs, vendeurs.
Connaissance de ses produits et être en charge de clients

INFORMATIONS

DURÉE : 1 JOUR

PRIX : 560€ TTC

LIEU : Paris

INTERVENANT :
NADIA SEBATI



PROGRAMME DE LA FORMATION

Gagnez avec style, confiance et rigueur



- LES 4 CLÉS DE RÉUSSITE DANS LA VENTE
- L'ANALYSE DES COMPORTEMENTS
- LES PROCESSUS D'ACHAT ET DE VENTE
- LES ÉTAPES DU PROCESSUS DE VENTE
 - La Préparation
 - La Prise de contact
 - La Qualification
 - L'Argumentation
 - Le Traitement des objections
 - La Négociation
 - La Conclusion
- LES COMPORTEMENTS À CHAQUE ÉTAPE DE VENTE
- LA RÈGLE DES 3C EN ENTRETIEN CLIENT
- L'APPROCHE STRATÉGIQUE DES PROJETS COMPLEXES
- LA GESTION DE SON PORTEFEUILLE D'AFFAIRES ET LES PRÉVISIONS DE VENTE

La démarche et les méthodes proposées sont décrites en page 21 du catalogue

LES TECHNIQUES DE VENTE ET DE NÉGOCIATION

Module FC1/FC2

OBJECTIFS

1. Gagner en rigueur
2. Maîtriser des techniques simples et opérationnelles pour réussir vos ventes et vos négociations
3. Intégrer la dimension comportementale dans le processus de vente et de négociation
4. Gagnez en confiance
5. Gérer des situations commerciales difficiles

PUBLIC ET PREREQUIS

Créateurs d'entreprises (TPE-PME), dirigeants, cadres, commerciaux, acheteurs, vendeurs.
Connaissance de ses produits et être en charge de clients

INFORMATIONS

DURÉE : 2 JOURS

PRIX : 900€ TTC

LIEU : Paris

INTERVENANT :
NADIA SEBATI



PROGRAMME DE LA FORMATION

Gagnez avec style, confiance et rigueur



- LES 4 CLÉS DE RÉUSSITE DANS LA VENTE
- LES TECHNIQUES D'ANALYSE COMPORTEMENTALE
- LES PROCESSUS D'ACHAT ET DE VENTE
- LES ÉTAPES DU PROCESSUS DE VENTE
- LES COMPORTEMENTS À CHAQUE ÉTAPE DE VENTE
- L'APPROCHE STRATÉGIQUE DES PROJETS COMPLEXES
- LA GESTION DE SON PORTEFEUILLE D'AFFAIRES ET LES PRÉVISIONS DE VENTE
- LES TECHNIQUES DE NEGOCIATION
- LA PRÉPARATION DE LA NÉGOCIATION
- LA PRESSION DES PRIX ET LA VALEUR DE L'OFFRE
- LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS SUR LES PRIX

La démarche et les méthodes proposées sont décrites en page 21 du catalogue

Retrouvez toutes nos formations sur www.adircom.fr ou contactez-nous au 0671952176
nadia.sebati@adircom.fr

LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION

Module FC2

OBJECTIFS

1. Identifier les processus
2. Maîtriser une méthode simple et opérationnelle pour réussir les négociations commerciales
3. Intégrer la dimension comportementale dans le processus de négociation

PUBLIC ET PREREQUIS

Chef d'entreprise, Dirigeants commerciaux, Cadre commerciaux Acheteurs, Vendeurs
Connaissance de ses produits et être en charge de clients

INFORMATIONS

DURÉE : 1 JOUR

PRIX : 560€ TTC

LIEU : Paris

INTERVENANT :
NADIA SEBATI



PROGRAMME DE LA FORMATION

Défendez vos marges et réussissez vos négociations avec confiance



- LES PROCESSUS D'ACHAT ET LES PROCESSUS DE VENTE
 - Définition des différentes étapes des processus
 - Vendeur et Acheteur en phase
- LES TECHNIQUES D'ANALYSE COMPOURTEMENTALE
 - Identifier mes préférences comportementales
 - Observer les comportements des autres
 - Adapter mon comportement pour plus d'efficacité
- LES TECHNIQUES DE NEGOCIATION
- LA PRÉPARATION DE LA NÉGOCIATION
 - Identifier ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas
 - Savoir défendre ses marges
 - Les objectifs et les limites
 - Construire un espace de négociation
- LA PRESSION DES PRIX ET LA VALEUR DE L'OFFRE
 - Le sentiment de culpabilité
 - La pression en interne et en externe
 - La valeur de l'offre
 - Le positionnement de l'offre globale
- LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS SUR LES PRIX
 - Savoir différer la négociation
 - Questionner et valoriser
 - Donner des preuves, des garanties

La démarche et les méthodes proposées sont décrites en page 21 du catalogue

ORGANISER ET DÉVELOPPER SON PORTEFEUILLE D'AFFAIRES

Module FC3

PUBLIC ET PREREQUIS

OBJECTIFS

1. Planification de vos actions commerciales prioritaires pour atteindre vos objectifs
2. Réaliser des prévisions de commande, facture, règlement
3. Gagner en rigueur et efficacité

Créateurs d'entreprises (TPE-PME), dirigeants, commerciaux, ingénieurs d'affaires, chargés de clientèle.
Avoir un portefeuille d'affaires en cours et connaissance de son processus de vente

INFORMATIONS

DURÉE : 1 JOUR

PRIX : 560€ TTC

LIEU : Paris

INTERVENANT :
NADIA SEBATI



PROGRAMME DE LA FORMATION

Planifiez pour atteindre vos objectifs



- LES PROCESSUS D'ACHAT ET DE VENTE, LES MODÈLES DE VENTE
- LES ÉTAPES ET LES STATUTS D'UNE AFFAIRE
- LES INDICATEURS D'ACTIVITÉS ET DE RÉSULTATS COMMERCIAUX
- DIMENSION QUALITATIVE ET QUANTITATIVE DU PORTEFEUILLE D'AFFAIRES
- EQUILIBRE ENTRE PROSPECTION ET SUIVI DES AFFAIRES
- LE PORTEFEUILLE D'AFFAIRES COMME OUTIL DE DÉCISION
- LE TABLEAU DE BORD DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

La démarche et les méthodes proposées sont décrites en page 21 du catalogue

CONSTRUIRE UN PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES EFFICACE

Module FC4

OBJECTIFS

1. Planification de vos actions commerciales pour atteindre vos objectifs
2. Choix des stratégies et actions commerciales prioritaires
3. Gagnez en rigueur et en efficacité

PUBLIC ET PREREQUIS

Créateurs d'entreprises (TPE-PME), dirigeants, cadres, commerciaux, vendeurs.
Etre responsable d'une activité commerciale

INFORMATIONS

DURÉE : 1 JOUR

PRIX : 560€ TTC

LIEU : Paris

INTERVENANT :
NADIA SEBATI



PROGRAMME DE LA FORMATION

Réussissez votre développement



- VOTRE VISION, VOTRE MISSION
- VOS OBJECTIFS À 5/3/1 ANS
- LE CHOIX DES STRATÉGIES COMMERCIALES
- LE CHOIX DES ACTIONS POUR CHAQUE STRATÉGIE PRIORITAIRE
- LES INDICATEURS DE SUCCÈS
- LA PLANIFICATION
- LE BUDGET, LES RESSOURCES
- LA CONSTRUCTION DU PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES ANNUEL
- LE TABLEAU DE BORD DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

La démarche et les méthodes proposées sont décrites en page 21 du catalogue

VENDRE AUX GRANDS COMPTES

Module FC5

PUBLIC ET PREREQUIS

OBJECTIFS

1. Développer avec succès des comptes stratégiques
2. Passer du mode coopératif au mode interdépendant et de partenariat
3. Gagner en rigueur et en efficacité

Créateurs d'entreprises (TPE-PME), dirigeants, cadres, commerciaux, vendeurs.

Être en charge d'un grand compte ou de comptes stratégiques

INFORMATIONS

DURÉE : 1 JOUR

PRIX : 560€ TTC

LIEU : Paris

INTERVENANT :
NADIA SEBATI



PROGRAMME DE LA FORMATION

Maîtrisez et influencez les organisations



- APPROCHE STRATÉGIQUE DES PROJETS COMPLEXES
- LES ACTEURS DES DÉCISIONS
 - Le Chef de Projet
 - Le Client/L'utilisateur
 - L'entreprise réalisatrice
 - Les membres de l'équipe de projet
 - Le commanditaire (financement du projet)
 - Les personnes influentes
 - Le bureau des projets
- LES MOTIVATIONS D'ACHAT
- DÉVELOPPER SON TISSU RELATIONNEL DANS UN COMPTE STRATÉGIQUE
- LES PLANS D'ACTION COURT, MOYEN ET LONG TERME
 - Les objectifs
 - Les stratégies
 - Les actions
 - Les indicateurs de performance
 - Les ressources
 - La planification

La démarche et les méthodes proposées sont décrites en page 21 du catalogue

LE LEADERSHIP FEMININ : UN ATOUT DANS LE BTP

Module FL1

OBJECTIFS

1. Identifier mes préférences comportementales
2. Comprendre le comportement des autres
3. Gagner en flexibilité et efficacité
4. Assurer mon leadership dans l'environnement du BTP

PUBLIC ET PREREQUIS

Chef d'entreprise, Conjointe de chef d'entreprise, Dirigeante, commerciale
Femmes employées dans le BTP

INFORMATIONS

DURÉE : 1 JOUR

PRIX : 560€ TTC

LIEU : Paris

INTERVENANT :
NADIA SEBATI



PROGRAMME DE LA FORMATION

Inspirez le respect, gagnez en leadership



- L'ANALYSE DES COMPORTEMENTS
 - La perception des autres
 - La théorie des couleurs et du langage
 - Les 4 styles de comportements et les combinaisons
 - Mon profil de comportement naturel et adapté à mon environnement professionnel
 - Les techniques d'observation des comportements des autres
 - Mes capacités d'adaptation en tant que femme dans le BTP
 - Une communication efficace en fonction de mon interlocuteur
 - Une performance optimisée et un leadership affirmé
- L'ADAPTATION FÉMININE DANS LE MONDE DU BTP
 - Détecter les qualités et axes de progrès de ses équipes
 - Manager objectivement ses collaborateurs
 - Mieux vendre/négocier en adaptant sa communication à ses interlocuteurs
 - Gérer le stress et prévenir les conflits
 - Recruter objectivement
 - Renforcer la cohésion et la communication d'équipe
 - Assurer son Leadership

La démarche et les méthodes proposées sont décrites en page 21 du catalogue

DÉFINIR ET COMMUNIQUER SA VISION, SA MISSION, SES VALEURS

Module FL2

OBJECTIFS

1. Construire les bases solides de son organisation
2. Communiquer et Impliquer son équipe
3. Planifier et gérer ses priorités
4. Gagner en rigueur

PUBLIC ET PREREQUIS

Créateurs d'entreprises (TPE-PME), repreneurs, dirigeants (TPE-PME), cadres dirigeants.
Diriger une équipe

INFORMATIONS

DURÉE : 1 JOUR

PRIX : 560€ TTC

LIEU : Paris

INTERVENANT :
NADIA SEBATI



PROGRAMME DE LA FORMATION

Inspirez vos collaborateurs



- LA FORMULE DU SUCCES
- L'INTELLIGENCE COLLECTIVE
- LA VISION DE L'ENTREPRENEUR
- LA MISSION DE L'ENTREPRISE
- LA CHARTE DE VALEURS
- LES OBJECTIFS SMART
- LES INDICATEURS DE PERFORMANCE ET LE TABLEAU DE BORD
- LE PLAN D' ACTIONS

La démarche et les méthodes proposées sont décrites en page 21 du catalogue

LES TECHNIQUES DE MANAGEMENT

Module FL3

OBJECTIFS

1. Créer les conditions de réussite de ses collaborateurs
2. Soutenir durablement l'implication de tous au service du projet de l'entreprise
3. Gagner en Leadership

PUBLIC ET PREREQUIS

Créateurs d'entreprises (TPE-PME), repreneurs, dirigeants, (TPE-PME), cadres dirigeants.
Diriger une équipe

INFORMATIONS

DURÉE : 1 JOUR

PRIX : 560€ TTC

LIEU : Paris

INTERVENANT :

NADIA

SEBATI



PROGRAMME DE LA FORMATION

Créez un environnement motivant pour votre équipe



- LES ENJEUX DU MANAGEMENT
 - Les fonctions de responsable hiérarchique
 - Animer et diriger votre équipe
 - Manager efficacement vos 3 leaderships
 - Concilier au quotidien management et expertise
- METTRE EN ŒUVRE SES COMPÉTENCES ET SON POTENTIEL
 - Mobiliser votre intelligence émotionnelle
 - Exercer pleinement votre rôle de leader
- LES MÉTHODES ET OUTILS DE MANAGEMENT
 - Accompagner votre équipe dans l'atteinte des objectifs
 - Maîtriser les leviers de la motivation de vos équipes
 - Organiser votre équipe pour plus de satisfaction client
 - La délégation ou l'art de responsabiliser
 - Formation : renforcer la cohésion de votre équipe
 - Anticiper et gérer les conflits au quotidien
- LES MÉTHODES ET OUTILS D'ORGANISATION
 - Construire une organisation par processus
 - Déployer la stratégie et piloter la démarche vers la performance
 - Concevoir vos procédures pour capitaliser vos savoir-faire
 - Les tableaux de bord

La démarche et les méthodes proposées sont décrites en page 21 du catalogue

LA COHÉSION D'ÉQUIPE

Module FL4

PUBLIC ET PREREQUIS

Créateurs d'entreprises (TPE-PME), repreneurs, dirigeants, (TPE-PME), cadres dirigeants et leurs équipes.

Equipe avec leur manager

OBJECTIFS

1. Acquérir une meilleure connaissance de soi et des autres, une estime et une confiance en soi renforcées
2. Développer une meilleure communication pour une plus grande efficacité personnelle et professionnelle.
3. Développer votre capacité d'adaptation aux autres et aux différentes situations

INFORMATIONS

DURÉE : 1 JOUR

PRIX : 560€ TTC

LIEU : Paris

INTERVENANT :
NADIA SEBATI



PROGRAMME DE LA FORMATION

Donnez un vrai souffle à votre organisation



- L'ANALYSE DES STYLES DE COMPORTEMENT
- LA DECOUVERTE DE SES PREFERENCES
- LA DECOUVERTE DES PROFILS COMPORTEMENTAUX DES AUTRES ET DE LEURS BESOINS
- LES STYLES DE COMMUNICATION
- LES EMOTIONS ENERGISANTES
- LES EMOTIONS STRESSANTES
- LES DIFFERENTES APPLICATIONS DANS SON METIER
- LA REPARTITION DES COMPORTEMENTS DE L'EQUIPE
- LES PLANS D' ACTIONS INDIVIDUELS ET COLLECTIF

La démarche et les méthodes proposées sont décrites en page 21 du catalogue

Retrouvez toutes nos formations sur www.adircom.fr ou contactez-nous au 0671952176 nadia.sebati@adircom.fr

LA MAÎTRISE DU TEMPS

Module FL5

PUBLIC ET PREREQUIS

Créateurs d'entreprises (TPE-PME), repreneurs, dirigeants, (TPE-PME), cadres dirigeants.
Identifier ses différentes missions

OBJECTIFS

1. Identifier ses rôles et responsabilités prioritaires
2. S'approprier les principes essentiels de la maîtrise du temps
3. Gagner en rigueur et efficacité
4. Optimiser votre qualité de vie

INFORMATIONS

DURÉE : 1 JOUR

PRIX : 560€ TTC

LIEU : Paris

INTERVENANT :
THIERRY MOUTON



PROGRAMME DE LA FORMATION

Maîtrisez votre temps pour plus d'efficacité



- MES RÔLES ET MES RESPONSABILITÉS
- MES PRÉFÉRENCES COMPORTEMENTALES
- LES PRINCIPES DE LA MAÎTRISE DU TEMPS ET D'UNE BONNE ORGANISATION
- MES TÂCHES ET MES PRIORITÉS
- LES ACTIVITÉS GASPILLEUSES DE TEMPS ET CELLES CONSOMMATRICES DE STRESS
- LES OUTILS ET LA PLANIFICATION DE SES ACTIVITÉS
- LA CONSTRUCTION DE SON AGENDA PAR DÉFAUT
- LE CHANGEMENT DURABLE

La démarche et les méthodes proposées sont décrites en page 21 du catalogue

Retrouvez toutes nos formations sur www.adircom.fr ou contactez-nous au 0671952176 nadia.sebati@adircom.fr

L'INTELLIGENCE EMOTIONNELLE

Module FL6

OBJECTIFS

1. Acquérir une meilleure connaissance de soi et des autres, une estime et une confiance en soi renforcées
2. Développer une meilleure communication pour une plus grande efficacité personnelle et professionnelle. Une capacité d'adaptation décuplée

PUBLIC ET PREREQUIS

Créateurs d'entreprises (TPE-PME), repreneurs, dirigeants, (TPE-PME), cadres dirigeants
Avoir complété le questionnaire IE

INFORMATIONS

DUREE : 1 JOUR

PRIX : 710€ TTC (Incluant le profil IE personnalisé)

LIEU : Paris

INTERVENANT :
NADIA SEBATI



PROGRAMME DE LA FORMATION

L'INTELLIGENCE EMOTIONNELLE,
source de plaisir et d'engagement



1. LES EMOTIONS

- Savoir les identifier
- Savoir les accepter

2. LES BASES DE L'INTELLIGENCE EMOTIONNELLE

- La conscience de soi
- La maîtrise de soi
- La motivation
- L'empathie
- Les compétences sociales

3. COMPREHENSION DE SON PROFIL INTELLIGENCE EMOTIONNELLE PERSONNALISE

4. LES APPLICATIONS DE L'INTELLIGENCE EMOTIONNELLE DANS SES DIFFERENTS ROLES DE MANAGER

La démarche et les méthodes proposées sont décrites en page 21 du catalogue

L'ANALYSE COMPORTEMENTALE

Module FD1

PUBLIC ET PREREQUIS

OBJECTIFS

1. Acquérir une meilleure connaissance de soi et des autres
2. Développer une meilleure communication pour une plus grande efficacité personnelle et professionnelle

Créateurs d'entreprises (TPE-PME), repreneurs, dirigeant (TPE-PME), cadres dirigeants et toute personne souhaitant travailler ses capacités d'adaptation.
Avoir répondu au questionnaire DISC

INFORMATIONS

DURÉE : 1 JOUR

PRIX : 710€ TTC (Incluant un profil comportemental personnalisé)

LIEU : Paris

INTERVENANT :
NADIA SEBATI



PROGRAMME DE LA FORMATION

Comment optimiser ses performances



- LA NOTION DE PERCEPTION
- LE SCHEMA DE LA PERSONNE
- LA THÉORIE DES COULEURS
- LES CARACTÉRISTIQUES OBSERVABLES
- LES ÉMOTIONS
- LES STYLE DE DÉBORDEMENT
- LES ATTITUDES DE MARSTON
- LA ROUE *SUCCESS INSIGHTS*®
- MON PROFIL DE COMPORTEMENT NATUREL
- MON PROFIL DE COMPORTEMENTS ADAPTÉ À MON ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL
- LES STYLES DE CLIENTS
- MES CAPACITÉS D'ADAPTATION
 - Mise en application dans les étapes de vente
 - Mise en application des les styles de Management
- UNE COMMUNICATION EFFICACE EN FONCTION DE MON INTERLOCUTEUR

La démarche et les méthodes proposées sont décrites en page 21 du catalogue

L'ANALYSE DES VALEURS ET DES CLÉS DE MOTIVATION

Module FD2

OBJECTIFS

1. Identifier ce qui vous rend efficace, vous apporte de la satisfaction et fait votre succès
2. Amélioration de l'efficacité, réduction des conflits, optimisation du travail d'équipe

PUBLIC ET PREREQUIS

Créateurs d'entreprises (TPE-PME), repreneurs, dirigeant (TPE-PME), cadres dirigeants et toute personne souhaitant travailler sa motivation.

Avoir répondu au questionnaire WPMOT

INFORMATIONS

DURÉE : 1 JOUR

PRIX : 710€ TTC (Incluant un profil comportemental personnalisé)

LIEU : Paris

INTERVENANT :
NADIA SEBATI



PROGRAMME DE LA FORMATION

Identifiez vos clés de motivation



- LE SCHÉMA DE LA PERSONNE
- LES ATTITUDES, CROYANCES ET VALEURS
- LES ATTITUDES ET COMPORTEMENTS
- LES 6 VALEURS DE SPRANGER
- LES CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES ET LES LIMITES POSSIBLES
- MON PROFIL DE VALEURS PERSONNALISÉ
- LES CLÉS DE LA MOTIVATION ET DE L'EFFICACITÉ

La démarche et les méthodes proposées sont décrites en page 21 du catalogue

ADAPTATION DU STYLE DE COMMUNICATION

Modules FM1

OBJECTIFS

1. Acquérir une meilleure connaissance de soi et des autres, une estime et une confiance en soi renforcées.
2. Développer une meilleure communication pour une plus grande efficacité personnelle et professionnelle. Une capacité d'adaptation décuplée.

PUBLIC ET PREREQUIS

Créateurs d'entreprises (TPE-PME), repreneurs, dirigeants (TPE-PME), cadres dirigeants.
Aucun prérequis

INFORMATIONS

DURÉE : 1 JOUR

PRIX : 560€ TTC

LIEU : Paris

INTERVENANT :
NADIA SEBATI



PROGRAMME DE LA FORMATION

Savoir s'adapter pour plus d'efficacité



- ANALYSE DES COMPORTEMENTS ET DES PROFILS
 - La théorie des couleurs
 - Les 4 styles de comportement et les combinaisons
 - Mon profil de comportement naturel et adapté à mon environnement professionnel
 - Mes capacités d'adaptation en tant que Chef d'Entreprise
 - Une performance optimisée
- MAÎTRISER SA RELATION AUX AUTRES
 - Les principes fondamentaux de la communication
 - Adapter sa communication : test « VAK »
 - L'écoute efficace
 - Prendre conscience de ses forces
 - La relation gagnant/gagnant
 - Comment gagner la confiance des autres
 - Le leadership et la capacité d'influence

La démarche et les méthodes proposées sont décrites en page 21 du catalogue

DÉVELOPPEMENT DE RESEAUX ET IMAGE NUMERIQUE

Modules FM2

OBJECTIFS

1. Développer son réseau relationnel
2. Mettre en place une stratégie numérique de communication
3. Obtenir des recommandations

PUBLIC ET PREREQUIS

Créateurs d'entreprises (TPE-PME), repreneurs, dirigeants (TPE-PME), cadres dirigeants.
Aucun prérequis

INFORMATIONS

DURÉE : 1 JOUR

PRIX : 560€ TTC

LIEU : Paris

INTERVENANT :
NADIA SEBATI



PROGRAMME DE LA FORMATION

Se développer au travers de réseaux



- FAIRE LE DIAGNOSTIC DE SON RÉSEAU RELATIONNEL
 - Évaluer sa capacité actuelle à fonctionner en réseau
 - Répertorier et classer ses contacts selon des critères spécifiques du fonctionnement en réseau
 - Évaluer la puissance de son réseau relationnel au regard de ses projets
- CONSOLIDER LES LIENS AVEC LES MEMBRES DE SON RÉSEAU
 - Comprendre ce qui motive les membres d'un réseau à être actif
 - Adopter les comportements indispensables d'un fonctionnement efficace dans un réseau professionnel
 - Respecter les valeurs et l'éthique du réseau pour une relation durable
 - Favoriser les occasions de rencontre
- ELARGIR SON RÉSEAU DE NOUVEAUX CONTACTS
 - Obtenir une recommandation d'un membre du réseau existant
 - Se présenter de façon synthétique et mémorable
 - Établir et nouer des contacts lors d'un évènement collectif
 - Rejoindre un réseau existant : les bonnes pratiques
- DÉFINIR SA STRATÉGIE RÉSEAU À COURT ET MOYEN TERME
 - Cibler les contacts à développer en fonction de ses projets
 - Définir son plan d'action et de communication efficace

La démarche et les méthodes proposées sont décrites en page 21 du catalogue

VOS INTERVENANTS



FORMATRICE - CONSULTANT DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

nadia.sebati@adircom.fr

06.71.95.21.76

- Nadia Sebati crée en 2007 le cabinet de conseil Adircom, spécialisé en développement commercial des entreprises et en formation aux techniques de vente, négociation et management des organisations.
- Après des études scientifiques, Nadia occupe différents postes dans la vente durant 17 ans auprès du 1^{er} constructeur mondial d'appareils de mesure : ingénieur commercial, ingénieur d'affaires, responsable des ventes de services, directrice de projets et directrice commercial Europe auprès des PME.
- Certification Green Belt Six Sigma : amélioration continue des processus.
- Certifications TTI SUCCESS INSIGHTS : analyse des styles de comportement, des valeurs et clés de motivation, amélioration de l'efficacité et Intelligence Émotionnelle.
- Nadia SEBATI est la référente pédagogique, administrative et handicap d'ADIRCOM.



FORMATEUR - COACH D'AFFAIRES CERTIFIÉ

thierrymouton@emcw.paris

06.23.66.55.43

- Thierry Mouton est chef d'entreprise expert en accompagnement de dirigeants de PME, certifié Coach depuis 2007.
- 22 ans d'encadrement et de direction, dans les domaines du développement d'affaires, du management d'équipes pluridisciplinaires, du contrôle de gestion, du marketing opérationnel et des systèmes ; en charge du développement de différentes filiales pour le compte d'entreprises leaders dans les services aux entreprises.
- Dirigeant en charge des opérations durant plus de 7 ans d'une PME spécialisée dans les domaines des services et de la restauration
- Co-crédation, puis développement, durant 7 ans, une entreprise d'évènementiel assurant la réinsertion de jeunes adultes en difficulté par l'apprentissage d'un métier ainsi que l'accompagnement à un retour à l'emploi durable.

**NOS FORMATIONS SONT REALISEES SUR MESURE.
NOUS PROGRAMMERONS LES DATES EN FONCTION
DE VOS CONTRAINTES ET DE NOS DISPONIBILITES.
(prévoir un délai de 4 semaines)**

DEMARCHE ET METHODES PROPOSEES



LA DEMARCHE DE FORMATION proposée s'appuie sur :

- Des informations théoriques
- Des travaux pratiques travaillés sur la base des cas concrets tirés des besoins d'utilisation

LES OUTILS DE COMMUNICATION retenus pour la formation sont :

- L'oral pour l'explication de la théorie
- L'écrit pour les exercices pratiques
- Le visuel pour la projection de documents

MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Apports théoriques sur les techniques
- Exemples concrets
- Démonstrations par le formateur,
- Appropriation des apports par des exercices pratiques de découverte,
- Evaluation à l'issue de la session pour mise en action sur le terrain.

EVALUATION FORMATIVE

Une feuille d'évaluation de compétences est remise à chaque stagiaire lui permettant d'évaluer ses acquis.

Une deuxième évaluation permet d'évaluer les modalités pédagogiques et le contenu de la formation, de mesurer le degré de satisfaction à chaud du stagiaire pour adapter les formations suivantes aux besoins spécifiques des participants.

DOCUMENTS ET SUPPORTS POUR LES STAGIAIRES

Il sera remis à chaque stagiaire à l'issue de la session :

- La feuille d'évaluation de fin de session
- Un certificat de réalisation de l'action
- Une copie de la présentation théorique

DISPOSITIFS SPÉCIFIQUES D'ACCUEIL DES STAGIAIRES

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Les aspects, l'accessibilité et le type de handicap au regard des modalités d'accompagnement pédagogiques sont à évoquer impérativement au cours de l'entretien préalable à toute contractualisation afin de pouvoir orienter et accompagner au mieux les personnes en situation de handicap.

Date de mise à jour : 5 juin 2020

Retrouvez toutes nos formations sur www.adircom.fr ou contactez-nous au 0671952176
nadia.sebati@adircom.fr