



Meilleures pratiques et souplesse d'utilisation

- Un parcours pensé pour vous libérer des contraintes d'agenda.
- Une plateforme d'e-learning, novatrice dans le domaine de l'accompagnement des projets professionnels avec des formations en ligne sur le management et le commercial.
- Avec l'application Android de NOEO 360 vous pouvez suivre vos formations favorites depuis n'importe où.
- Un espace de visioconférence sur lequel vous retrouvez votre formateur dédié pour chaque séance d'accompagnement

Un objectif concret de développement

- Un rendez vous diagnostic pour définir l'axe majeur de développement et choisir les modules e-learning tutorés et ciblés en fonction de vos besoins.

Un lieu ressource...

- Une approche complète : Cinq apports théoriques orientés vers l'action, complétés de tests de personnalité professionnelle et quatre séances individuelles d'accompagnement.

Un engagement de résultat

- Un rendez vous bilan

Des intervalles entre chaque apport
pour éprouver au quotidien
l'efficacité des solutions proposées.

Les fondamentaux du management d'équipe au quotidien.

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Savoir communiquer | Les styles sociaux |
| <input type="checkbox"/> Savoir motiver | Les styles de management |
| <input type="checkbox"/> Savoir impliquer | Animer une réunion |
| <input type="checkbox"/> Savoir faire évoluer | Accompagner le changement |
| <input type="checkbox"/> Savoir gagner en efficacité | Gérer son temps et ses priorités |
| <input type="checkbox"/> Savoir négocier | Valoriser ses différences et défense du prix |
| <input type="checkbox"/> Savoir recruter | L'entretien de recrutement |
| <input type="checkbox"/> Savoir cadrer | L'entretien individuel |
| <input type="checkbox"/> Savoir professionnaliser | Le coaching et la délégation |
| <input type="checkbox"/> Savoir s'affirmer | L'assertivité |



- PARTICIPANTS** Toutes personnes ayant une fonction managériale.
- DEROULEMENT**
 - 1 rendez vous de diagnostic
 - 5 modules théoriques (à choisir parmi 10) de 1h30mn.
 - 4 accompagnements personnalisés
 - 1 rendez vous de bilan

SAVOIR SAVOIR-FAIRE SAVOIR ETRE

Les fondamentaux de la vente orientés vers l'action pour avoir un regard neuf sur le développement commercial .

- Vendre**
 - Les mécanismes fondamentaux de la communication
 - Les techniques de découverte
- Vendre comment**
 - La prospection téléphonique
 - La qualification de fichier
- Vendre à qui**
 - Les styles sociaux
 - La méthode d'identification des motivations
- Vendre quoi**
 - Argumentaire de la valeur
- Vendre plus**
 - Utiliser les objections
- Vendre combien**
 - Défense du prix
- Vendre mieux**
 - Négociation grands comptes
- Re-Vendre**
 - Gérer les situations conflictuelles
 - Fidéliser un client mécontent



- PARTICIPANTS** Toutes personnes ayant une fonction managériale.
- DEROULEMENT**
 - 1 rendez vous de diagnostic
 - 5 modules théoriques (à choisir parmi 8)
 - 4 accompagnements personnalisés de 1h30mn.
 - 1 rendez vous de bilan

SAVOIR SAVOIR-FAIRE SAVOIR ETRE