

**Nous vous invitons à choisir ci-dessous**

**parmi 8 formes d'intervention**

**que nous adaptons à vos méthodes et à vos objectifs.**

Toutes les solutions de formation et de training individualisée peuvent être intégrées dans le cadre du Droit Individuel de la Formation.

- **Formation intraentreprise**
- **Formation individualisée**
- **Journée d'étude**
- **Formation interentreprise**
- **Ingénierie pédagogique**
- **Solution e-pédagogique**
- **Conception et animation de convention**
- **Accompagnement des directeurs commerciaux ou manageriaux**



## 1 Formation intraentreprise.

### Que souhaitez-vous ?

**Faire acquérir** les compétences spécifiques à votre process commercial ?  
Une à trois sessions de deux jours.

**Compléter** les compétences de vos Chargés d'affaires ?  
Une session de un à deux jours

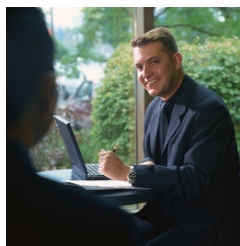
**Renforcer** une compétence précise. Une session d'une demi-journée peut-être suffisante.

**Parachever** ces 3 formes d'action par un accompagnement terrain ?



## 2 Training individualisé

**Voulez-vous développer le potentiel** d'un Conseiller pour assurer sa réussite, le préparer à de nouvelles responsabilités ?



### 3 Journée d'études

**Deux à trois fois par an nous organisons une journée d'étude** sur un thème qui nous paraît important :

*Quel avenir pour les équipes commerciales des sociétés de gestion ?*

*Conquérir les chefs d'entreprises familiales ?*

*Les relations banques entreprises : les nouveaux défis.*

Nous faisons intervenir des experts de ces questions.

Des Clients représentatifs de vos marchés sont également invités à prendre la parole.



### 4 Formation interentreprise

Nous pouvons réaliser des séminaires interentreprises. Réunissant des Chargés d'affaires et des Managers de différents établissements, ces formations sont un lieu d'échange et d'enrichissements partagés.



## 5 Ingénierie pédagogique

"Merci de concevoir pour nos managers un kit pédagogique rassemblant des supports papier, plastifiés, audio et video."

Ce type de projet nous en avons réalisé plusieurs.

Nos références : Franfinance, BNP Paribas, le Trésor Public

L'ensemble des missions commerciales se trouvent décrites sous forme de fiches récapitulatives sous les formats précités.

*Que faire pour préparer mon rendez-vous R0, R1, R2  
Comment faire signer ? Ouvrir le compte ?  
Rapatrier les capitaux ? Etc.*



## 6 Solutions e-pédagogiques

Si la révolution du e-learning n'a pas eu lieu, les Participants et les responsables ont appris de ces questions.

Les forces commerciales à venir vont intégrer votre établissement avec une culture internet toujours plus poussée.

Le e-learning gagne en modalités :

- e-memories (collectif ou individualisée)
- coaching à distance asynchrone par vidéo.



Nous pouvons mettre à votre disposition nos outils d'elearning pour mettre en place des questionnaires pour :

- Collecter les attentes des Participants.
- Contrôler les connaissances avant et après le séminaire.

Chaque forme d'intervention faire l'objet d'un CD Rom audio et vidéo.



## **7 Conception et animation de convention**

Dans la cadre de vos conventions annuelles nous vous accompagnons dans la préparation

Définition de vos objectifs

Conception de vos messages

Interventions pour faire découvrir et adhérer à des messages propres votre stratégie.



## **8 Accompagnement et conseil auprès de directeurs généraux ou commerciaux**

Accompagnement dans le cadre d'une stratégie de changement ou de gestion de crise.

