

# Catalogue des formations



**Vous trouverez ci-dessous une liste non exhaustive de nos Formations.**

**Chacune de nos actions est précédée d'un audit complet et personnalisé, afin de vous proposer des prestations ciblées sur vos besoins et problématiques concrètes.**

**Nous nous attachons à remettre l'humain au centre de nos réalisations.**

**Les formations sont dispensées par un collectif d'experts, certifiés Process Communication.**

***Donner la chance à vos équipes de se FORMER  
pour booster le développement de votre entreprise.***

## **- COMMUNICATION VERBALE & NON VERBALE**

### **> Apprendre à se connaître**

(Analyse de personnalité, gestion du stress, confiance en soi ... )

### **> Maîtriser votre communication verbale et non verbale**

(Prise de parole, posture et attitude, image de marque ... )

### **> Savoir communiquer par l'objet / le produit**

### **> Savoir communiquer par les Réseaux Sociaux**

(charte des règles de bonne conduite, gestion des risques et bonnes pratiques ...)

## **- MANAGEMENT**

### **> Management**

( Manager l'humain par l'humain, gérer les conflits, gérer un profil atypique, stratégies d'organisation et postures managériales, gérer un entretien annuel + suivi des équipes...)

### **> Leadership**

( Développer son leadership, savoir leader une équipe, savoir fédérer ses équipes...)

## - **RESSOURCES HUMAINES**

### > **Recrutement**

( Recrutement agile, savoir accompagner les profils ...)

### > **Insertion**

(Préparation entretiens, création des outils, intégration ...)

## - **BIEN-ÊTRE AU TRAVAIL**

### > **Confiance en soi - Booster ses forces/ atouts**

( Gestion du stress, apprendre à se connaître...)

### > **Animer ses équipes : ( Souder )**

( Organisation de séminaires d'intégration, organisation de Team Building...)

### > **Le Bureau : Un lieu de vie**

( Organisation et aménagement des espaces de travail, organisation et aménagement des lieux de vie au bureau...)

## - **RETAIL**

### > **Les équipes de vente**

( Perfectionner vos équipes de vente, transformer l'expérience client, s'adapter à sa typologie client )

### > **Merchandising : Les Points de Vente**

( Personnalisation & gestion de points de vente, personnaliser le Merchandising, accompagner la digitalisation des points de vente )

## - **DIGITAL**

### > **Réseaux Sociaux**

( Community Management, créer et animer sa communauté, social Selling ...)

### > **Relation client RETAIL**

( Digital & Phygital : s'adapter à la Consommation 2.0, bien travailler / analyser / utiliser votre Data ...)

### > **Inbound strategy**

( Inbound marketing, stratégie de contenu, story telling, stratégie d'influence et partenariat, CRM, acquisition et fidélisation...)