

Catalogue des formations



Vous trouverez ci-dessous une liste non exhaustive de nos domaines de Consulting & Formation.

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.

Nos Conseils & Formations sont dispensés par un collectif d'experts, certifiés Process Communication.

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

- 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 ...)

> Communiquer par l'objet / le produit

(gestuelle, argumentaire produit, positionnement et image de marque ...)

> 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)

> **Marketing**

(Définir, analyser et personnaliser les stratégies marketing : moyens et outils de communication & marketing produit)

- **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 et la personnaliser, analyser et créer votre buyer persona ...)

> Marketing digital

(Définir, analyser et personnaliser les stratégies marketing - d'influence et opérationnel, KPI's, Inbound marketing, stratégie de contenu, story telling, partenariat & RP, CRM, acquisition et fidélisation...)

Nos prestations de Conseil ou Formation sont précédés

d'un audit complet et sont personnalisés

SUR, AVEC & POUR l'humain.

Qu'il soit collaborateur ou consommateur.

Pour plus d'information, n'hésitez pas à nous contacter par mail :

contact@imagconsulting.com