

Cycle long de formation management

<p><i>Management étape 1</i> <i>Les outils du Manager Leader</i></p>	<p>Les fondamentaux du management : posture, autorité affirmée sans agressivité, rôle et missions du Manager dans le suivi des équipes</p>	<p>Session 1 : 7-8 février Session 2 : 4-5 avril Session 3 : 16-17 mai Session 4 : 20-21 juin Session 5 : 19-20 septembre Session 6 : 17-18 octobre Session 7 : 21 et 22 novembre Session 8 : 12-13 décembre</p>	<p>960 €</p>
<p><i>Management étape 2 -Leviers de motivation non financiers et coaching d'équipe</i></p>	<p>Du manager leader au coach : leviers de motivation non financiers, gestion des conflits, coaching d'équipe</p>	<p>Session 1 : 25-26 avril Session 2 : 4-5 juillet Session 3 : 7-8 novembre</p>	<p>960 €</p>
<p><i>Management étape 3 - Conduire les entretiens annuels et professionnels</i></p>	<p>Transformer ces obligations managériales en outils indispensables au développement de vos équipes</p>	<p>Session 1 : 10 janvier Session 2 : 10 mai Session 3 : 29 novembre</p>	<p>480 €</p>

Formations management

<p><i>Gérer les conflits avec mon équipe</i></p>	<p>Anticiper et gérer les tensions avec mes collaborateurs : faire un reproche, fixer un cadre, actions préventives</p>	<p>Session 1 : 1 jour (juin)</p>	<p>480 €</p>
<p><i>Formation de formateur</i></p>	<p>Apprendre à former des stagiaires, collaborateurs, clients : animation, supports, gestion de groupes, posture</p>	<p>Session 1 : 6-7 juin Session 2 : 9-10 septembre</p>	<p>960 €</p>
<p><i>Les fondamentaux de la gestion de projet</i></p>	<p>Les bases de la gestion de projet : objectifs, caractéristiques, phases d'un projet</p>	<p>Session 1 : 13-14 mai Session 2 : 25-26 novembre</p>	<p>960 €</p>
<p><i>Les fondamentaux du droit du travail pour manager</i></p>	<p>Acquérir les connaissances de base en droit du travail, intégrer la réglementation sociale dans son management</p>	<p>Session 1 : 2 jours (janvier) Session 2 : 2 jours (septembre)</p>	<p>960 €</p>
<p><i>Atelier « Perfectionnement des outils managériaux »</i></p>	<p>Mettre en pratique les outils managériaux au travers de mises en situation et problématiques concrètes- <i>Atelier réservé aux personnes ayant suivi l'une de nos formations management (intra ou inter-entreprises)</i></p>	<p>Session 1 : 1 jour (juin) Session 2 : 1 jour (décembre)</p>	<p>480 €</p>
<p><i>Atelier « Groupe de travail Managers »</i></p>	<p>Trouver des solutions concrètes à vos problématiques managériales en s'appuyant sur l'intelligence collective d'un groupe de managers et de notre consultant.</p>	<p>Session 1 : 1 jour (juin) Session 2 : 1 jour (novembre)</p>	<p>480 €</p>

Formations relation-clients et vente

<i>Réussir son accueil Client</i>	Règles d'or d'un accueil téléphonique et physique réussi pour une qualité de service et une image de marque optimale	Session 1 : 2 jours (juin)	960 €
<i>Relation-Client : optimiser l'expérience de vos clients</i>	Entretien et développer sa relation-client : accueil, découverte, personnalisation , objections, fidélisation, outils empruntés aux codes du service d'excellence	Session 1 : 2 jours (mai) Session 2 : 2 jours (décembre)	960 €
<i>Les outils d'une bonne gestion des plaintes et conflits avec le client</i>	Gérer les plaintes du terrain émanant des clients , désamorcer les tensions et agressions, maintenir le service-client	Session 1 : 3 juin Session 2 : 12 novembre	480 €
<i>Clefs de la vente et de la négociation commerciale</i>	Destinée aux Commerciaux : techniques de vente sur le terrain, étapes et astuces pour prospecter, découvrir le client, réaliser un entretien en face à face, répondre aux objections, conclure la vente et faire de la vente additive	Session 1 : 21-22 mars Session 2 : 17-18 juin Session 3 : 7-8 octobre Session 4 : 9-10 décembre	960 €
<i>Vendre et suivre vos clients, prospects par téléphone</i>	Destiné au service commercial, réservation, hotline : techniques de vente par téléphone et ses particularités, susciter rapidement l'intérêt, proposer l'offre adéquate	Session 1 : 23-24 avril	960 €
<i>Construire un argumentaire commercial pour mieux vendre</i>	Création d'un argumentaire commercial pour défendre son produit, son entreprise et mettre en exergue ses avantages concurrentiels	Session 1 : 2 matinées (mai) Session 2 : 2 matinées (oct.)	480 €

Formations pour mieux communiquer

<i>Prise de parole en public</i>	Gagner en aisance, en confiance à l'oral en toute occasion : capter l'attention, structurer son discours, gérer ses émotions	Session 1 : 5-6 février Session 2 : 21-22 mai Session 3 : 17-18 septembre Session 4 : 17-18 décembre	960 €
<i>Conduite de réunion</i>	Conduire efficacement une réunion en respectant les objectifs et contraintes de temps. Savoir faire naître une intelligence collective et activer la prise de décision,	Session 1 : 15 mai Session 2 : 27 novembre	480 €
<i>Connaissance de soi et communication positive</i>	Formation indispensable à toutes fonctions et postes : Mieux communiquer avec son entourage professionnel en comprenant sa personnalité et son mode de communication	Session 1 : 18 19 mars Session 2 : 27-28 juin Session 3 : 26-27 septembre Session 4 : 5-6 décembre	960 €
<i>Communiquer gagnant –gagnant, gérer les personnalités difficiles</i>	Prévenir et gérer les conflits avec son entourage professionnel , désamorcer les relations de pouvoir, de manipulation pour créer des relations constructives	Session 1 : 6, 7 et 8 mars Session 2 : 2, 3 et 4 octobre	1250 €
<i>Gestion des conflits face au public, prévention des actes violents</i>	Violence verbale, non-verbale , communication et protection de soi, d'un tiers face aux menaces et à la violence physique	Session 1 : 2 jours (février) Session 2 : 2 jours (octobre)	960 €
<i>Savoir argumenter pour convaincre</i>	Les techniques pour avoir une communication convaincante	Session 1 : 4-5 juin	960 €
<i>Réussir sa communication écrite</i>	Communiquer efficacement, avec crédibilité à l'écrit , structurer sa pensée à l'écrit, trouver et améliorer son style	Session 1 : 3 avril	480€

Formations sur le développement personnel

<i>Gestion du temps et des priorités</i>	Prendre du recul sur son organisation : se centrer sur son cœur de métier, gérer ses voleurs de temps, communiquer	Session 1 : 30 avril et 7 mai Session 2 : 05 et 12 sept.	960 €
<i>Gestion du stress</i>	Comprendre le mécanisme du stress , repérer les messages du corps, intervenir de façon autonome sur son propre stress, savoir reconnaître les émotions perturbatrices	Session 1 : 23-24 mai Session 2 : 4-5 novembre	960 €
<i>Stress et surmenage mental, reprendre le contrôle</i>	Des outils pratiques et rapidement assimilables pour évaluer votre niveau de stress et vos rythmes de vie ; conscientiser vos schémas récurrents de stress et de surmenage* <i>*En complément de cette formation, possibilité d'être accompagné individuellement</i>	Session 1 : 12 juin	480 €
<i>Confiance en soi et affirmation professionnelle</i>	S'approprier un modèle (MBTI) permettant de mieux se connaître pour prendre conscience de ses ressources, pour s'affirmer dans sa fonction , optimiser sa communication	Session 1 : 12 et 29 mars	960 €

Formations ressources humaines

<i>Recruter le bon collaborateur</i>	Les différentes étapes d'un recrutement réussi : descriptif de poste et profil, annonce et outils de diffusion, tri des Cv, entretien en face à face, repérer le bon candidat	Session 1 : 2 jours (janvier) Session 2 : 2 jours (sept.)	720 €
<i>Les risques psycho-sociaux : les anticiper et réagir</i>	Comprendre les principaux dysfonctionnements , prévenir et gérer les risques psycho-sociaux en partenariat avec les acteurs externes	Session 1 : 24-25 juin	960 €
<i>Le Burn-Out : le détecter pour le prévenir</i>	Prendre en compte la complexité des facteurs de l'épuisement professionnel ; en repérer les manifestations	Session 1 : 1 jour (septembre)	480 €

ABP Consulting c'est aussi :

Des formations en **intra-entreprise** / Du **coaching** individuel ou collectif / Du **team-building** / Des **Assessment** destinés aux commerciaux et managers.
Un outil d'évaluation **360° feedback** : outil en ligne sollicitant l'entourage professionnel de la personne évaluée pour identifier ses points forts et axes de vigilance.
Audit de satisfaction sur la Relation-Client via des appels et visites mystère.

Et au travers d'**ABP RECRUTEMENT** : Cabinet de recrutement et chasse de « têtes » - Bilans de compétences – Orientation Scolaire et professionnelle
Une plateforme en ligne dédiée à l'accompagnement professionnel, LE GRAND BAIN®, www.le-grand-bain.fr



Espace Nikaia - 11 av. Dr Robini 06200 NICE



04.93.96.92.40



contact@abp-consulting.com



<http://www.abp-consulting.com>

abp Consulting