AÉOS

FORMATION ET COACHING

LA FORMATION SUR MESURE

Paris – Lyon – Marseille – Toulouse - Lille – Bordeaux – Nantes – Strasbourg – Sophia-Antipolis

Notre mission :

Transformer durablement les comportements des managers, des commerciaux et des équipes.

NOS VALEURS

L'exemplarité au cœur de nos actions

Mobiliser positivement

Ne jamais se **contenter de l'acquis**

Permettre à chacun de tirer le **meilleur** de son **potentiel**

Chaque victoire comme chaque échec est une opportunité de progression

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **Action de formation**

AÉOS, C'EST DES ENGAGEMENTS !

- **Promouvoir l'exigence :** l'orientation résultats est un crédo chez Aéos. Toute mission est un investissement et non un coût. Nous définissons ensemble les objectifs et leur est atteinte mesurée pour apprécier le « retour sur investissement »

- **Vivre la bienveillance :** nous vivons et incarnons ce que nous prônons : l'écoute, la bienveillance, le respect mutuel.
  Nous croyons en l'exemplarité des comportements vertueux !

- **Favoriser la coopération :** nos formations sont l'occasion de mettre en application la formule : « seul on va plus vite, ensemble on va plus loin »

- **Être vecteur d'enthousiasme :** la dynamique positive de nos actions favorise grandement l'apprentissage et l'ancrage des bonnes pratiques

NOTRE MÉTHODOLOGIE

« Ce que nous devons apprendre à faire, nous l'apprenons en le faisant » Aristote

Nos formations sont **100% opérationnelles**

et directement applicables dans votre quotidien.

Elles sont construites par alternance entre des apports de connaissance

(30 % du temps) et des **mises en application** ou des **ateliers collectifs**

NOTRE ACCOMPAGNEMENT

Votre formation

1. Analyse et audit de vos besoins

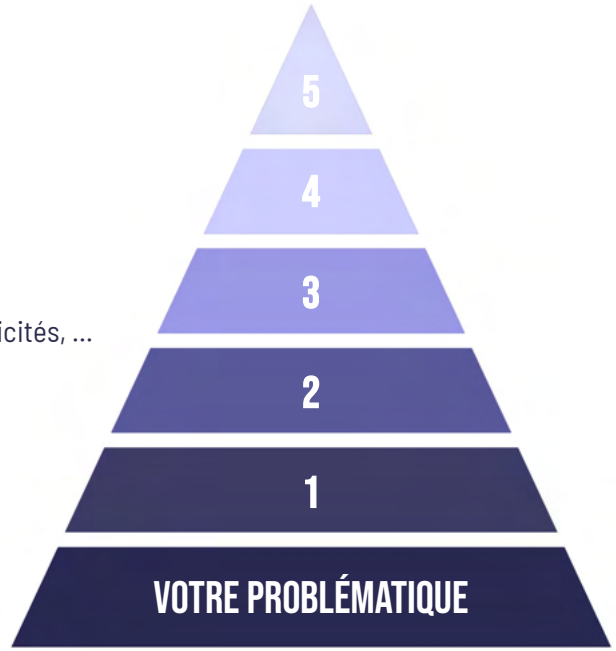
- Etat des lieux
- Définition des objectifs
- Création des indicateurs de réussite

2. Création de la formation

- 100 % sur mesure
- Etudes de cas spécifiques
- Adaptation à votre secteur, vos spécificités, ...

3. La formation

- En présentiel ou à distance
- Organisation en séquentiel *(2 semaines min entre chaque journée pour favoriser l'ancrage)*



4. Prise d'engagements

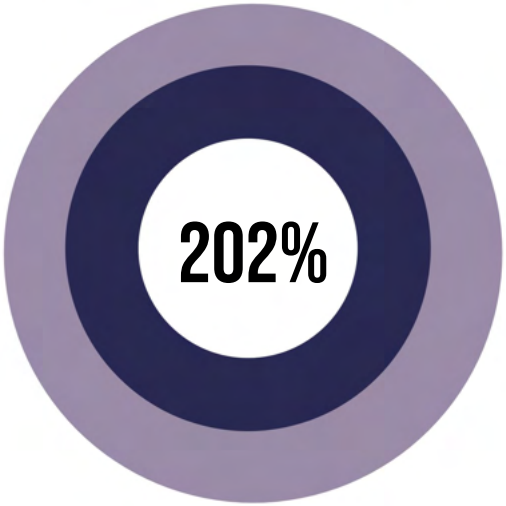
- Les stagiaires se fixent des objectifs à atteindre lors de leur prochaine session
- Présentation orale des retours de mise en application pour un partage d'expériences

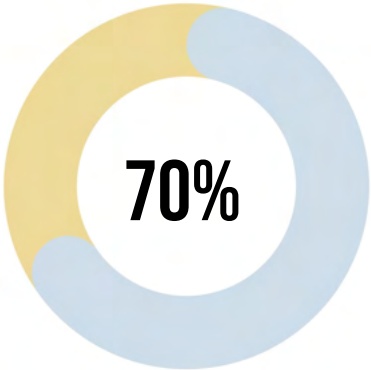
5. Mesure d'éfficacité

- Mesure du Retour Sur Investissement en utilisant les indicateurs de réussite définis lors de l'audit des besoins
- Proposition d'actions complémentaires si nécessaire (formation, ateliers, coaching, ...)

QUELQUES STATISTIQUES

« Les entreprises dont les employés sont motivés obtiennent des **performances supérieures de 202 %** par rapport aux autres entreprises. »
Dale Carnegie - 2016





70 % de la variance de **l'engagement** vient du **manager**

Le management n'est pas une promotion mais une compétence – Julia de Funes

QUELQUES THEMES AUTOUR DU MANAGEMENT :

TOP MANAGEMENT

Top managers

- Clarifier sa vision et la traduire en actions, développer son leadership

MANAGEMENT D'ÉQUIPE

Management de proximité

- Motiver les équipes, prendre du plaisir à manager

Devenir manager

- Réussir dans ses nouvelles fonctions, développer sa légitimité

Manager sans hiérarchie

- Comment manager une équipe et/ou un projet quand on ne dispose pas de l'autorité hiérarchique ?

Les entretiens annuels et professionnels

- Transformer ces obligations administratives en puissants outils de management

MANAGEMENT COMMERCIAL

Développer la performance de l'équipe et sa motivation

QUELQUES THEMES AUTOUR DE LA VENTE ET RELATION CLIENT :

VENTE

Défendre sa marge

- Comment résister à la tentation de baisser le prix pour emporter l'affaire

Vendre de la valeur

- Un client achètera toujours ce qui est important pour lui, mais le sait-il vraiment ?

La vente stratégique

- La relation avec les Grands Comptes demande la maîtrise de processus solides et structurés

Développer ses ventes

- Construire des partenariats commerciaux solides et durables

RELATION CLIENT

Commercial pour non commerciaux

- Les bases de la relation client pour tous les non commerciaux en contact avec les clients, ou « comment ne pas perdre de clients »

Améliorer sa relation client

- Comment l'administration des ventes peut participer au développement commercial de l'entreprise

QUELQUES THEMES AUTOUR DU COACHING ET DU DÉVELOPPEMENT PERSONNEL :

Aéos intervient auprès des managers, de dirigeants et de commerciaux :

- L'accompagnement à la prise de fonction.
- La mise en œuvre d'une stratégie commerciale.
- Le pilotage d'une équipe.
- Asseoir sa légitimité auprès de l'équipe, du CODIR.
- Améliorer sa communication auprès de l'équipe de direction afin de mieux porter les projets.
- L'accompagnement terrain des commerciaux

Développement personnel :

- Gestion du temps et des priorités
- Prise de parole en public
- Gestion des conflits
- Animer des ateliers coopératifs