

ΛÉOS
CONSULTANTS
CHASSEUR DE TALENTS

FORMATIONS & COACHING

2022

Management

Vente

Relation client


Coaching

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTION DE FORMATION ».

Aix/Marseille – Paris – Lyon – Strasbourg - Lille – Toulouse – Nantes – Bordeaux

Nos champs d'action de formation

- 
- Les techniques de vente et négociation commerciale.
 - La gestion de la relation client en face à face ou par téléphone.
 - Le management opérationnel.
 - Le leadership et la cohésion d'Equipe.
 - Les techniques de communication (PNL, Communication non verbale, Assertivité, Méthodes des Couleurs...).
 - La gestion du temps.
 - La prise de parole en public.
 - Les techniques de recrutement.
 - La réussite des entretiens individuels.
 - La formation de formateur et la transmission de savoir-faire.
 - La vente conseil en magasin.

La démarche pédagogique AÉOS

**Notre démarche
pédagogique est
volontairement
pragmatique :**

- Des formations et accompagnements personnalisés, « sur mesure », pour un retour mesurable des performances.
- Elaborée à partir d'une pédagogie active par objectif, impliquant les stagiaires en tant qu'acteurs de leur formation.
- Prise en compte des attentes et objectifs de l'entreprise et des participants, adaptation à leur quotidien, afin de satisfaire les objectifs et d'apporter de nouvelles options aux stagiaires.
- Chaque intervention se termine par une prise d'engagement individuel, impliquant les participants à une mise en application et à l'action.
- Le consultant Aéos, dédié à la mission, reste à la disposition de l'entreprise afin d'assurer le suivi de l'intervention.

Les Outils pédagogiques AÉOS

**« Travailler
sérieusement sans
se prendre au
sérieux »**

- Challenge, missions, parcours ludiques
- Films & Vidéos
- Ateliers pratiques
- Mises en situation avec cas concrets
- Jeux / QCM / Tests
- Power point
- Microsoft TEAMS ou ZOOM
- Klaxoon
- Training
- Télétraining



Microsoft Teams



Formation à Distance



Méthodes & Outils



Nous vous proposons un parcours digital qui vous permet de vous initier ou de consolider vos savoirs, savoir-être, savoir-faire.

CLASSE VIRTUELLE



Conçus en vue de favoriser l'apprentissage en déployant des outils plus innovants et performants

PÉDAGOGIE ACTIVE



Mettre en pratique pour s'approprier les fondamentaux et créer des réflexes applicables dans le quotidien des collaborateurs

TRAINING

À DISTANCE OU EN PRÉSENTIEL

MANAGEMENT

**Quelques thèmes
proposés :**

1. LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

- Acquérir méthodes et outils pour animer son équipe au quotidien.

2. LE REMOTE MANAGEMENT

- Manager, animer et piloter ses équipes à distance

3. LE MANAGEMENT PAR OBJECTIFS

- Définir les performances à atteindre pour chaque service puis pour chaque employé, permettant d'obtenir une coordination de l'ensemble de l'organisation.

4. PILOTER & MOBILISER SON EQUIPE

- Le pilotage d'activité : Outil d'animation d'équipe.

5. MÉTHODE DISC

- Identifier sa dominante, adapter sa communication et son comportement.

6. MANAGER-COACH DE COLLABORATEUR

- Stimuler ses équipes tout en visant la performance.

7. L'ENTRETIEN ANNUEL

- Outil de management et de projection professionnelle.

8. COHÉSION D'ÉQUIPE

- Fédérer le collectif autour d'un objectif commun.

À DISTANCE OU EN PRÉSENTIEL

MANAGEMENT

**Quelques thèmes
proposés :**

9. LES ACCOMPAGNEMENTS « TERRAIN »

- Dans une logique de transfert de compétences ou de suivi, quelle posture dois-je adopter en tant que manager?

10. LA CRÉDIBILITÉ DU MANAGER

- Sur quoi repose t'elle? Le triangle du positionnement et les risques du dépositionnement.

11. LA FONCTION DE MANAGER

- Rôle, droits et devoirs, la transposition du savoir au savoir-faire, les pièges à éviter.

12. LE MANAGEMENT SITUATIONNEL

- Identifier son style de management, ses missions, savoir se positionner comme manager en s'adaptant aux différents profils de son équipe.

13. LE MANAGER INTÉGRATEUR DE TALENTS

- Comment intégrer et accompagner un nouveau collaborateur ?

14. LE MANAGER FORMATEUR INTERNE

- Comment organiser la montée en compétence des collaborateurs, s'adapter aux stades d'apprentissage et accompagner chacun ?

À DISTANCE OU EN PRÉSENTIEL

MANAGEMENT

**Quelques thèmes
proposés :**



15. MIEUX GERER SON TEMPS

- Savoir prioriser ses activités. Identifier ses propres « mangeurs de temps » et savoir y faire face.

16. REUSSIR LES ENTRETIENS INDIVIDUELS

- L'entretien de progrès, l'entretien de recadrage, l'entretien hebdomadaire.

17. L'ANIMATION DE REUNION

- Préparer et animer une réunion génératrice de motivation (pilotage de réunion, organisation, animation, passation des messages).

18. LA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

- La préparation, le maintien conscient, la gestion du trac et des réactions du groupe.

19. LA DELEGATION

- Que déléguer, à qui, comment et pourquoi ? La délégation comme levier de motivation.

À DISTANCE OU EN PRÉSENTIEL

VENTE B2B

**Quelques thèmes
proposés :**



1. LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE EN BtoB

- Optimiser ses ventes & Professionnaliser sa démarche commerciale en clientèle.

2. LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE PAR TÉLÉPHONE

- Optimiser ses ventes & Professionnaliser sa démarche commerciale au téléphone.

3. LES 6C

- Structurer sa démarche commerciale.

4. LA VENTE D'UN RDV PAR TÉLÉPHONE

- Susciter l'intérêt et adopter une démarche différenciante.

5. LA PROSPECTION

- Conquérir de nouveaux clients par le biais de la prospection physique, téléphonique et digitale.

6. VENTE COMPLEXE / VENTE SOLUTION

- Techniques de vente pour commerciaux confirmés.

7. LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

- Savoir négocier « gagnant-gagnant » tout en préservant sa marge.

À DISTANCE OU EN PRÉSENTIEL

VENTE B2C

**Quelques thèmes
proposés :**

1. LA VENTE D'UN RDV PAR TÉLÉPHONE

- Susciter l'intérêt et adopter une démarche différenciante.

2. LA PRISE DE CONTACT

- Regard, disponibilité, phrase d'accroche ou comment faire la différence dès les premiers mots.

3. LA PRISE EN CHARGE

- Susciter l'envie du client d'emblé, ses besoins et attentes.

4. LE CONSEIL

- Les caractéristiques et avantages clients, le plaisir, les bénéfices.

5. LES OBJECTIONS

- Écouter, accepter, traiter.

6. LA NEGOCIATION

- Savoir négocier dans une relation gagnant/gagnant.

7. LA CONCLUSION

- Rassurer et entraîner le client.

8. LA RELANCE DE DEVIS

- Acquérir des outils et méthodes pour relancer les clients.

À DISTANCE OU EN PRÉSENTIEL

ATELIERS VENTE

TRAINING

Quelques thèmes
proposés :

1. ATELIER « PRÉPARER SES RDV »

- Objectif de sensibilisation pour les « juniors »

2. ATELIER « PHONING »

- Techniques de vente

3. ATELIER « DÉCOUVERTE »

- Techniques de vente

4. ATELIER « ARGUMENTATION »

- Techniques de vente

5. ATELIER « TRAITEMENT DE L'OBJECTION »

- Techniques de vente

6. ATELIER « CLOSING »

- Techniques de vente

7. ATELIER « RÉFÉRENCES ACTIVES »

- Techniques de vente

8. ATELIER « GESTION DU MECONTENTEMENT CLIENT »

- Techniques post vente

À DISTANCE OU EN PRÉSENTIEL

RELATION CLIENT

**Quelques thèmes
proposés :**



1. LES FONDAMENTAUX DE LA RELATION CLIENT

- Relation client / Télévente & Téléprospection.

2. PRATIQUER LE REBOND COMMERCIAL

- Créer l'opportunité de développer son portefeuille

3. RELATION CLIENT ET GESTION DE L'ACCUEIL

- Relation client / Face à Face & au Téléphone.

4. RELATION CLIENT ET APPELS SORTANTS

- Relation client / Télévente.

5. RELATION CLIENT ET CLIENTS MÉCONTENTES

- Désamorcer le conflit et consolider la relation.

6. SITUATIONS SPÉCIFIQUES :

- Relance d'impayés , SAV, et Hotline...

COACHING

**Des coachs certifiés
avec diplômes et
méthodes reconnus**



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

Nos domaines d'intervention

- La formation commerciale & management
- L'accompagnement de commerciaux & de managers
- Le conseil en stratégie commerciale
- Le recrutement, chasseur de talents

Vos interlocuteurs :

Jean-Luc CAILLIERET

Dirigeant

jl.caillieret@aeos-consultants.fr

0 806 110 106

Nadia LAILHEUGUE

Assistante Pôle Formation

n.lailheugue@aeos-consultants.fr

04 42 64 54 95