CATALOGUE DE FORMATIONS

Phenix INFLUENCE

Interim Management - Training - Coaching - Recruitment

Votre partenaire RH & Formation depuis 2007

Phénix Influence a obtenu la certification Qualiopi en 2020 pour l'ensemble de ses formations destinées aux entreprises & particuliers.
En effet, depuis 2007 Phénix Influence accompagne tous les acteurs de la Mode & du Luxe dans leur **stratégie de développement Commercial & Rh ainsi que dans la structuration de leur processus de recrutement**.

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité à été délivrée au titre de la qualité d'action suivante : ACTION DE FORMATION

INSCRIVEZ-VOUS À UNE FORMATION PHÉNIX INFLUENCE ICI

Qu'est-ce qu'être certifié Qualiopi ?
La certification Qualiopi atteste de la qualité du processus mis en œuvre par les prestataires d'actions concourant au développement des compétences
Cette certification permet une plus grande lisibilité de l'offre de formation auprès des entreprises et des usagers.

Au 1er janvier 2022, la certification qualité est obligatoire pour tous les prestataires d'actions concourant au développement des compétences qui souhaitent accéder aux fonds publics et mutualisés ; la marque Qualiopi CONCERNÉ donc tous les prestataires, y compris les formateurs indépendants, dispensant des actions :

- De formation ;
- De bilans de compétences ;
- Permettant de faire valider les acquis de l'expérience ;
- De formation par apprentissage.

POURQUOI FAIRE APPEL À UN ORGANISME CERTIFIÉ QUALIOPI ?
QU'EST-CE QUE CELA CHANGE POUR MOI, RECRUTEUR ?

Comme vous le savez, l'employeur doit participer financièrement aux formations de ses salariés. Favoriser l'accès de vos employés à la formation professionnelle, c'est participer au développement de leurs compétences et ainsi, augmenter la compétitivité de votre entreprise.
Vous pouvez décider d'organiser les formations en interne ou faire appel à un prestataire extérieur de formation. Dans ce cas, assurez-vous que l'organisme que vous choisissez soit bien certifié Qualiopi, ce qui vous permettra une prise en charge en tout ou partie des frais de formation par votre OPCO.

POUR PLUS D'INFORMATIONS, RENDEZ-VOUS SUR LE SITE QUALIOPI EN CLIQUANT ICI



TABLE DES MATIÈRES

LUXURY EXPERIENCE 5

Brand Ambassador / Techniques de vente 6
Formation Ready to Wear, Made to Measure, Bespoke (Prêt-à-porter, Sur-Mesure, Grande Mesure) 8

MANAGEMENT & TRAVAIL EN ÉQUIPE 10

Management 11
Management et gestion du stress 13
Manager de proximité 15
Mieux travailler en équipe 17
Cohésion d'équipe : formation en Résidentiel… au vert 19
L'entretien d'évaluation : un acte de management 21
Affirmation de soi 23
Négociation 25

COMMERCIAL & RELATION CLIENT 27

Manager et développer les performances de votre équipe commerciale 28
Enrichir sa relation client : accueil – conseil – vente 30

FORMATION DE FORMATEUR 32

Formation de formateur occasionnel 33
Coaching recrutement 35

DEVELOPPEMENT PERSONNEL & COMMUNICATION 37

Gérer son stress efficacement 38
Gestion du temps et organisation 40
Développement personnel / Conduite du changement 42
Team Building 44
Formation communication 46
Comprendre & Gérer les conflits au travail 48
Accompagnent comportemental 50
Merchandising Purchase Plan 52

LUXURY EXPERIENCE

Phenix INFLUENCE

Interim Management - Training - Coaching - Recruitment

BRAND AMBASSADOR/ TECHNIQUES DE VENTE

PUBLIC CONCERNÉ :
Equipes de vente retail

PRÉ-REQUIS :
Vérification des prés-requis lors de la réception de la liste des noms et fonctions des participants.

OBJECTIFS :
Maitriser l'ensemble du cérémonial de vente.

DURÉE : 1 journée

TARIF : 2 500 € HT pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

Ce qui différencie une entreprise rentable d'une autre n'est pas forcément le produit, mais bien le service qui lui est associé. Savoir étonner le client, le surprendre en le séduisant va permettre sa fidélisation. Créer cette relation n'est pas seulement un talent inné, il peut aussi s'apprendre. Phénix Influence met à votre disposition un module afin d'acquérir les compétences nécessaires pour établir ce climat de confiance avec la clientèle.

CE MODULE REGROUPE LE 4 PHASES CLÉS D'UNE VENTE :

• La maîtrise du point de vente avec une focalisation sur le stock, Les produits et les objectifs du collaborateur ;

• L'accueil en analysant l'attitude et le savoir-être du collaborateur afin de créer un lien et une ambiance avec le client ;

• Les techniques de vente via la détermination et l'analyse des besoins client ainsi que l'accompagnement du client dans l'achat ;

•Le Service après-vente avec pour objectif la fidélisation et le Customer Relationship Management

DURÉE ET MODALITÉ D'ORGANISATION :

Durée : 1 jour
Horaires: 9h00 à 17h00
Organisation présentielle ou distancielle.
Taille du groupe : 10 collaborateurs maximum

LIEUX :

Présentiel: Locaux du client ou locaux Phénix Influence, adaptés aux situations de handicap. Distanciel: via logiciel de visioconférence, Zoom TM ou autre à la demande du client.
Accessibilité : Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.

DÉLAI D'ACCÈS :

10 jours ouvrés entre la demande de formation et le début de la prestation.

TARIFS :

2 500 € HT par jour pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

BRAND AMBASSADOR/ TECHNIQUES DE VENTE

MOYEN D'ENCADREMENT : (FORMATEUR) :

Monsieur Lionel Da Costa, Expert Management Mode et Luxe.
Les formateurs et encadrants peuvent être contactés de lundi à samedi de 9h00 à 19h00 par courriel ou téléphone.

MÉTHODES MOBILISÉES :

- Face à face avec un formateur
- expert Face à face en coaching
- individuel
- Mises en situation répétées et coaching terrain
- Répartition pédagogique: 30 % d'apports théoriques, 70 % de pratique.
- Participation active et expérimentation des participants tout au long du
- déroulement de la formation
- Exercices pratiques, outils d'analyse
  Apports méthodologiques illustrés d'exemples puis application en situation.

SUPPORTS:

Formation en présentiel :
Dossiers sous format digital et physique (Présentation via rétroprojecteur en salle de formation et documents en PDF)

Formation en distanciel :
- Dossiers sous format digital (Présentation via visioconférence et documents PDF)

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

- Mises en situation
- Entretien individuel post-formation (sur site / téléphone /
- visioconférence) Evaluation en cours et fin de formation
- Evaluation écrite post-formation sur
- demande Feuille d'émargement par demi-
- journée Attestation de présence

FORMATION READY TO WEAR, MADE TO MEASURE, BESPOKE (PRÊT-À-PORTER, SUR-MESURE, GRANDE MESURE)

PUBLIC CONCERNÉ :
Equipes de vente retail PAP & MTM

PRE-REQUIS :
Vérification des prés-requis lors de la réception de la liste des noms et fonctions des participants.

OBJECTIFS : Comprendre, gérer & développer une clientèle PAP – MTM & Bespoke.

DURÉE : 2 journées

TARIF : 2 500 € HT /Jour pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

Le tailleur sur-mesure (Homme, Femme, Enfant) est plus qu'un art, c'est une philosophie qui se transmet, un héritage qui devient un véritable savoir-vivre. C'est cette combinaison précieuse de culture et de savoir-faire, presque rarissime, que Phénix Influence met à votre disposition.

Le marché du «sur-mesure», terme régulièrement galvaudé, est devenu ultra-concurrentiel, principalement dû à son incroyable expansion depuis quelques années. Faisant face à une clientèle de plus en plus exigeante et connaisseuse, il est important de savoir se placer et proposer un produit très qualitatif au sein d'une offre globale (pièces à manches, chemises, accessoires, maroquinerie), associé à un service millimétré.

Nous analyserons donc les 3 familles de produits que sont le Ready to Wear, le Made to Measure, et enfin le Bespoke.

Ce module regroupe une analyse personnalisée en fonction de son segment :

- La Philosophie ;
- Le Style & la Création ;
- La Fabrication ;
- Les Techniques de vente ;
- Le Service après-vente et le Customer Relationship Management

DURÉE ET MODALITÉ D'ORGANISATION :

Durée : 2 jours
Horaires: 9h00 à 17h00
Organisation présentielle et distancielle.
Taille du groupe : 10 collaborateurs maximum

LIEUX :

Présentiel: Locaux du client ou locaux Phénix Influence, adaptés aux situations de handicap. Distanciel: via logiciel de visioconférence, Zoom TM ou autre à la demande du client.
Accessibilité :
Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité. Délai d'accès :
10 jours ouvrés entre la demande de formation et le début de la prestation.

TARIFS :
2 500 € HT par jour pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

FORMATION READY TO WEAR, MADE TO MEASURE, BESPOKE (PRÊT-À-PORTER, SUR-MESURE, GRANDE MESURE)

DÉROULÉ / CONTENU DE LA FORMATION :
MOYEN D'ENCADREMENT : (FORMATEUR) :

Monsieur Lionel Da Costa, Expert Management Mode et Luxe.
Les formateurs et encadrants peuvent être contactés de lundi à samedi de 9h00 à 19h00 par courriel ou téléphone.

MÉTHODES MOBILISÉES :

- Face à face avec un formateur
- expert Face à face en coaching
- individuel
- Mises en situation répétées et coaching terrain
- Répartition pédagogique: 30 % d'apports théoriques, 70 % de pratique.
  Participation active et expérimentation des participants tout au long du
- déroulement de la formation
- Exercices pratiques, outils d'analyse
  Apports méthodologiques illustrés d'exemples puis application en situation.

SUPPORTS:

Formation en présentiel :
Dossiers sous format digital et physique (Présentation via rétroprojecteur en salle de formation et documents en PDF)

Formation en distanciel :
- Dossiers sous format digital (Présentation via visioconférence et documents PDF)

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

- Mises en situation
- Entretien individuel post-formation (sur site / téléphone /
- visioconférence) Evaluation en cours et fin de formation
- Evaluation écrite post-formation sur
- demande Feuille d'émargement par demi-
- journée Attestation de présence

MANAGEMENT & TRAVAIL EN ÉQUIPE

Phenix INFLUENCE

Interim Management - Training - Coaching - Recruitment

MANAGEMENT

PUBLIC CONCERNÉ : L'ensemble des managers junior & senior

PRE-REQUIS : Vérification des prés-requis lors de la réception de la liste des noms et fonctions des participants.

OBJECTIFS : Maîtriser les concepts du Management & savoir construire une relation de confiance avec ses équipes.

DURÉE : 1 journée

TARIF : 2 500 € HT pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

Comprendre les enjeux du management est une chose essentielle dans un environnement sans cesse en évolution qui demande de s'adapter et de réagir rapidement.

Ce module regroupe :

Afin d'associer efficacité et travail d'équipe, Phénix Influence vous propose une formation regroupant :

- L'analyse des différentes méthodes de management et ses impacts sur une équipe ;
- Le développement des droits et devoirs des managers ;
- L'association entre la recherche de la rentabilité et l'accompagnement de ses collaborateurs ;
- La mise en avant d'un management motivationnel afin de tirer le meilleur de son équipe. Cette ouverture au management motivationnel peut s'accompagner de notre formation sur la gestion du stress afin d'établir des relations saines au sein de l'équipe afin d'atteindre au mieux les objectifs de l'entreprise.

DURÉE ET MODALITÉ D'ORGANISATION :

Durée : 2 jour
Horaires: 9h00 à 17h00
Organisation présentielle ou distancielle.
Taille du groupe : 10 collaborateurs maximum

LIEUX :

Présentiel: Locaux du client ou locaux Phénix Influence, adaptés aux situations de handicap. Distanciel: via logiciel de visioconférence, Zoom TM ou autre à la demande du client.
Accessibilité : Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.

DÉLAI D'ACCÈS :

10 jours ouvrés entre la demande de formation et le début de la prestation.

TARIFS :

2 500 € HT par jour pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

MANAGEMENT

MOYEN D'ENCADREMENT : (FORMATEUR) :

Monsieur Lionel Da Costa, Expert Management Mode et Luxe.
Les formateurs et encadrants peuvent être contactés de lundi à samedi de 9h00 à 19h00 par courriel ou téléphone.

MÉTHODES MOBILISÉES :

- Face à face avec un formateur
- expert Face à face en coaching
- individuel
- Mises en situation répétées et coaching terrain
- Répartition pédagogique: 30 % d'apports théoriques, 70 % de pratique.
- Participation active et expérimentation des participants tout au long du déroulement de la formation
- Exercices pratiques, outils d'analyse
  Apports méthodologiques illustrés d'exemples puis application en situation.

SUPPORTS:

Formation en présentiel :
Dossiers sous format digital et physique (Présentation via rétroprojecteur en salle de formation et documents en PDF)

Formation en distanciel :
- Dossiers sous format digital (Présentation via visioconférence et documents PDF)

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

- Mises en situation
- Entretien individuel post-formation (sur site / téléphone /
- visioconférence) Evaluation en cours et fin de formation
- Evaluation écrite post-formation sur
- demande Feuille d'émargement par demi-
- journée Attestation de présence

MANAGEMENT ET GESTION DU STRESS

PUBLIC CONCERNÉ : L'ensemble des managers junior & senior

PRÉ-REQUIS :Vérification des prés-requis lors de la réception de la liste des noms et fonctions des participants.

OBJECTIFS : Comprendre , gérer et maitriser le stress et la pression du résultat.

DURÉE : 1 journée

TARIF : 2 500 € HT pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

Le stress est un des principaux facteurs mettant à mal notre rythme de vie et notre efficacité professionnelle. Il peut en résulter une baisse de performance significative et une multiplication de conflits au sein de votre équipe. Savoir le gérer est donc primordial pour établir un climat apaisé et prospère.

Ce module regroupe :

• Les méthodes pour convertir le stress en force ;
• Les outils pour transformer la peur de l'échec en motivation supplémentaire ;
• L'analyse des parallèles entre management et stress,
•Les techniques pour prévenir le stress

DURÉE ET MODALITÉ D'ORGANISATION :

Durée : 1 jour
Horaires: 9h00 à 17h00
Organisation présentielle et distancielle.
Taille du groupe : 10 collaborateurs maximum

LIEUX :

Présentiel: Locaux du client ou locaux Phénix Influence, adaptés aux situations de handicap. Distanciel: via logiciel de visioconférence, Zoom TM ou autre à la demande du client.
Accessibilité :
Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité. Délai d'accès :
10 jours ouvrés entre la demande de formation et le début de la prestation.

TARIFS :

2 500 € HT par jour pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

MANAGEMENT ET GESTION DU STRESS

MOYEN D'ENCADREMENT : (FORMATEUR) :

Monsieur Lionel Da Costa, Expert Management Mode et Luxe.
Les formateurs et encadrants peuvent être contactés de lundi à samedi de 9h00 à 19h00 par courriel ou téléphone.

MÉTHODES MOBILISÉES :

- Face à face avec un formateur
- expert Face à face en coaching
- individuel
- Mises en situation répétées et coaching terrain
- Répartition pédagogique: 30 % d'apports théoriques, 70 % de pratique.
- Participation active et expérimentation des participants tout au long du déroulement de la formation
- Exercices pratiques, outils d'analyse
  Apports méthodologiques illustrés d'exemples puis application en situation.

SUPPORTS:

Formation en présentiel :
Dossiers sous format digital et physique (Présentation via rétroprojecteur en salle de formation et documents en PDF)

Formation en distanciel :
- Dossiers sous format digital (Présentation via visioconférence et documents PDF)

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

- Mises en situation
- Entretien individuel post-formation (sur site / téléphone /
- visioconférence) Evaluation en cours et fin de formation
- Evaluation écrite post-formation sur
- demande Feuille d'émargement par demi-
- journée Attestation de présence

MANAGER DE PROXIMITÉ

PUBLIC CONCERNÉ :
Manager de proximité, chefs d'équipes, animateurs de groupe

PRÉ-REQUIS :Vérification des prés-requis lors de la réception de la liste des noms et fonctions des participants.

OBJECTIFS :
Se sentir en confiance dans son rôle de manager.
Savoir bâtir un plan d'action pour augmenter l'efficacité de l'équipe

DURÉE : 1 journée

TARIF : 2 500 € HT
pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

RENFORCER SON POSITIONNEMENT

- Rôle du manager : se positionner dans son rôle
- Diagnostiquer son style de management
- Analyser les incidences en matière de communication et d'assertivité
- Élaborer ses axes de progrès

DEVELOPPER SON EFFICACITE EN COMMUNICATION

- La communication : principes de bases (l'écoute, le questionnement, les attitudes facilitantes)
- Passer des consignes pertinentes et rigoureuses
- Adapter sa communication à son
- interlocuteur Être le relais de son équipe

MANAGER UNE ÉQUIPE

- Se positionner dans son rôle
- Savoir reconnaître le mode de fonctionnement de chaque membre de son équipe
- Organiser et animer l'équipe : partager rôle et mission
- Savoir écouter - Valoriser l'équipe grâce à l'écoute active - Savoir développer une
- démarche positive
  Savoir identifier les signes
- de dysfonctionnement
- Savoir apporter une réponse adaptée
  Élaborer un plan de progression des performances individuelles et de

RENFORCER LA COHESION ET LE DYNAMISME DE L'EQUIPE

- Donner du sens à votre action
- Mobiliser les talents pour atteindre les objectifs
- Donner des objectifs individuels et collectifs
- Savoir insuffler l'enthousiasme et l'énergie
- Développer son rôle de manager coach : montrer l'exemple, accompagner
- Cultiver la coopération entre les membres de l'équipe

SAVOIR REGULER

- Mener des entretiens efficaces
- Entretien d'évaluation
- Entretien de recadrage
- Réunion d'équipe
- Arbitrer les tensions et les conflits
- Optimiser sa gestion du temps face aux différentes sollicitations (collaborateurs, clients, direction)

MANAGER DE PROXIMITÉ

DURÉE ET MODALITÉ D'ORGANISATION :

Durée : 1 jour
Horaires: 9h00 à 17h00
Organisation présentielle et distancielle.
Taille du groupe : 10 collaborateurs maximum

LIEUX :

Présentiel: Locaux du client ou locaux Phénix Influence, adaptés aux situations de handicap. Distanciel: via logiciel de visioconférence, Zoom TM ou autre à la demande du client.
Accessibilité :
Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité. Délai d'accès :
10 jours ouvrés entre la demande de formation et le début de la prestation.

TARIFS :

2 500 € HT par jour pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

MOYEN D'ENCADREMENT : (FORMATEUR) :

Monsieur Lionel Da Costa, Expert Management Mode et Luxe.
Les formateurs et encadrants peuvent être contactés de lundi à samedi de 9h00 à 19h00 par courriel ou téléphone.

MÉTHODES MOBILISÉES :

- Face à face avec un formateur
- expert Face à face en coaching
- individuel
- Mises en situation répétées et coaching terrain
- Répartition pédagogique: 30 % d'apports théoriques, 70 % de pratique.
- Participation active et expérimentation des participants tout au long du déroulement de la formation
- Exercices pratiques, outils d'analyse
  Apports méthodologiques illustrés d'exemples puis application en situation.

SUPPORTS:

Formation en présentiel :
Dossiers sous format digital et physique (Présentation via rétroprojecteur en salle de formation et documents en PDF)

Formation en distanciel :
- Dossiers sous format digital (Présentation via visioconférence et documents PDF)

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

- Mises en situation
- Entretien individuel post-formation (sur site / téléphone /
- visioconférence) Evaluation en cours et fin de formation
- Evaluation écrite post-formation sur
- demande Feuille d'émargement par demi-
- journée Attestation de présence

MIEUX TRAVAILLER EN ÉQUIPE

PUBLIC CONCERNÉ :
Toute personne souhaitant mieux comprendre les comportements favorisant une communication réussie au sein d'une équipe, d'un groupe de travail.

PRÉ-REQUIS :Vérification des prés-requis lors de la réception de la liste des noms et fonctions des participants.

OBJECTIFS :
Savoir appréhender les différents modes de communication.
Analyser les incidences de son comportement sur son environnement professionnel.
Savoir émettre des messages clairs et adaptés en fonction de l'interlocuteur.
Être plus actif dans ses relations avec les autres.
Mieux communiquer lors de situations difficiles

DURÉE : 1 journée

TARIF : 2 500 € HT
pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

REGLES DE BASE DE LA COMMUNICATION

• Éléments favorisant une bonne ou une mauvaise relation
  - Distorsion des messages
  - L'empathie, l'écoute active, le pacing
• Image de soi
  - L'apparence donnée
  - Intégrer les enjeux de l'apparence dans la vie professionnelle
• Communication non verbale
  - Le langage corporel

L'EQUIPE AU SEIN DE L'ENTREPRISE
• Registre d'attitudes du groupe en milieu professionnel
  - Observation des différents types de comportements
  - Comprendre et accepter l'importance des codes
  - Les rapports avec les collègues et la hiérarchie
  - Accepter les différences de raisonnement
  - Connaître ses « à priori »
  - Émotions individuelles et collectives

LES SITUATIONS DIFFICILES
• Analyser et comprendre les causes des situations difficiles
  - Manifestations
  - L'interprétation
  - Critiques, querelles
  - Discussions inutiles et bruits de couloir
• Anticipation des situations difficiles
  - Reconnaître les signes avant-coureurs
•Différencier situations délicates, tensions, problèmes, crises et conflits

LES SOLUTIONS POUR GERER UNE CRISE
• Faut-il éviter les conflits ?
  Analyse et choix du mode d'intervention adapté
  - Observation analytique de la situation
  - Utilisation de la communication adulte/adulte

DURÉE ET MODALITÉ D'ORGANISATION :

Durée : 1 jour
Horaires: 9h00 à 17h00
Organisation présentielle et distancielle.
Taille du groupe : 10 collaborateurs maximum

MIEUX TRAVAILLER EN ÉQUIPE

LIEUX :

Présentiel: Locaux du client ou locaux Phénix Influence, adaptés aux situations de handicap. Distanciel: via logiciel de visioconférence, Zoom TM ou autre à la demande du client.
Accessibilité :
Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité. Délai d'accès :
10 jours ouvrés entre la demande de formation et le début de la prestation.

TARIFS :

2 500 € HT par jour pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

MOYEN D'ENCADREMENT : (FORMATEUR) :

Monsieur Lionel Da Costa, Expert Management Mode et Luxe.
Les formateurs et encadrants peuvent être contactés de lundi à samedi de 9h00 à 19h00 par courriel ou téléphone.

MÉTHODES MOBILISÉES :

- Face à face avec un formateur
- expert Face à face en coaching
- individuel
- Mises en situation répétées et coaching terrain
- Répartition pédagogique: 30 % d'apports théoriques, 70 % de pratique.
- Participation active et expérimentation des participants tout au long du
- déroulement de la formation
- Exercices pratiques, outils d'analyse

Apports méthodologiques illustrés d'exemples puis application en situation.

SUPPORTS:

Formation en présentiel :

Dossiers sous format digital et physique (Présentation via rétroprojecteur en salle de formation et documents en PDF)

Formation en distanciel :

- Dossiers sous format digital (Présentation via visioconférence et documents PDF)

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

- Mises en situation
- Entretien individuel post-formation (sur site / téléphone /
- visioconférence) Evaluation en cours et fin de formation
- Evaluation écrite post-formation sur
- demande Feuille d'émargement par demi-
- journée Attestation de présence

COHESION D'EQUIPE
FORMATION EN RÉSIDENTIEL … AU VERT

PUBLIC CONCERNÉ :
Tout collaborateur « d'équipe »

PRÉ-REQUIS :Vérification des prés-requis lors de la réception de la liste des noms et fonctions des participants.

OBJECTIFS :
Prendre conscience de l'importante de son comportement sur l'équipe.
Analyser les situations délicates rencontrées et rechercher les solutions.
Se « fondre » dans le groupe en restant soi-même.
Responsabiliser et donner les outils à chacun pour entretenir l'esprit d'équipe.

DURÉE : 1 journée

TARIF : 2 500 € HT pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

APPRENONS A…

• Agir en responsable / Créer de l'enthousiasme / Développer le capital humain / Travailler sérieusement sans se prendre au sérieux / Construire ensemble / Faire converger nos forces individuelles / Écouter l'autre / Respecter l'autre

POUR NOTRE REUSSITE COLLECTIVE

LE GROUPE : MODE DE FONCTIONNEMENT

- Comment fonctionne-t-il ?
- Identifiez les objectifs de
- l'équipe
- Trouver sa place au sein de l'équipe Apport du groupe 1 + 1 = 3

PRATIQUES INDIVIDUELLES : L'HOMME UN ANIMAL SOCIAL ?

- Diagnostic et impact du mode de communication au sein du groupe
- Améliorer confiance et engagement

LES REGLES DE COMMUNICATION

- Verbales
- Non verbales
- Les canaux de communication verticaux et horizontaux
- Supprimer les « non-dits »
- Améliorez les interactions au sein de l'équipe

INCOMPREHENSION ET TENSIONS DANS UNE EQUIPE

- Identifier les dysfonctionnements (signe avant- coureur de crise …)
-
- Etude pratique des comportements et mécanismes d'échec
- Recherche de stratégies efficaces

PRESERVER ET DEVELOPPER LA COHESION D'EQUIPE

- Mobiliser l'équipe autour de valeurs
- communes Encourager l'initiative et la
- créativité Reconnaître et mobiliser les talents

DEROULEMENT : Dîner en commun suivi d'une 1ère séance de travail en soirée et 2 jours consécutifs

DURÉE ET MODALITÉ D'ORGANISATION :

Durée : 1 jour
Horaires: 9h00 à 17h00
Organisation présentielle et distancielle.
Taille du groupe : 10 collaborateurs maximum

COHESION D'EQUIPE
FORMATION EN RÉSIDENTIEL … AU VERT

MOYEN D'ENCADREMENT : (FORMATEUR) :

Monsieur Lionel Da Costa, Expert Management Mode et Luxe.
Les formateurs et encadrants peuvent être contactés de lundi à samedi de 9h00 à 19h00 par courriel ou téléphone.

MÉTHODES MOBILISÉES :

- Face à face avec un formateur
- expert Face à face en coaching
- individuel
- Mises en situation répétées et coaching terrain
- Répartition pédagogique: 30 % d'apports théoriques, 70 % de pratique.
- Participation active et expérimentation des participants tout au long du déroulement de la formation
- Exercices pratiques, outils d'analyse
  Apports méthodologiques illustrés d'exemples puis application en situation.

SUPPORTS:

Formation en présentiel :
Dossiers sous format digital et physique (Présentation via rétroprojecteur en salle de formation et documents en PDF)

Formation en distanciel :
- Dossiers sous format digital (Présentation via visioconférence et documents PDF)

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

- Mises en situation
- Entretien individuel post-formation (sur site / téléphone /
- visioconférence) Evaluation en cours et fin de formation
- Evaluation écrite post-formation sur
- demande Feuille d'émargement par demi-
- journée Attestation de présence

L'ENTRETIEN D'ÉVALUATION
UN ACTE DE MANAGEMENT

PUBLIC CONCERNÉ :
Toute personne ayant une fonction d'encadrement et ayant des entretiens d'évaluation à mener

PRÉ-REQUIS : Vérification des prés-requis lors de la réception de la liste des noms et fonctions des participants.

OBJECTIFS :
Définir les règles du jeu pour une relation gagnant/gagnant entre le collaborateur et le manager
Maîtriser les outils et les techniques de l'entretien d'évaluation.
Optimiser le circuit de communication entre différents acteurs.
Savoir définir des objectifs ; recadrer ; motiver

DURÉE : 1 journée

TARIF : 2 500 € HT pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

POURQUOI UN ENTRETIEN D'ÉVALUATION :

- Historique de l'entretien annuel et place de cet outil comme méthode de management
- Les enjeux de la démarche d'évaluation
- Contexte : Les freins et les facteurs favorables à sa mise en place
- Les attentes des différents protagonistes (le salarié, le manager, la structure)

PREPARATION DE L'ENTRETIEN

- Recueillir les données
- Analyser la période écoulée
- Comparer les objectifs prévisionnels/réalisés
- Identifier les compétences, les résultats et les axes d'amélioration
- Formaliser un plan de développement pour le collaborateur
- Définir des objectifs et des critères d'évaluation
- Inviter le salarié à se préparer à cet entretien et l'accompagner dans la démarche si nécessaire

LE DEROULEMENT DE L'ENTRETIEN

- La communication inter-personnelle
  - L'écoute active/L'assertivité/ L'empathie/La reformulation
  - Les cadres de référence
  - Être capable d'émettre des critiques constructives
  - Être capable de recadrer, de motiver
  - Gérer les situations délicates
- Les différentes phases d'un entretien d'évaluation
  - Créer les conditions matérielles favorables (bascule des lignes téléphoniques…)
  - Accueil
  - Présenter l'objectif de cet entretien
  - Recueillir l'impression générale du collaborateur sur l'année écoulée
  - Analyse conjointe des compétences et des écarts objectifs/réels
  - Définir les actions à mettre en place
  - Définir les objectifs et les axes de progrès pour l'année à venir - Recueillir les attentes du salarié (formation, évolution, salaire…)
  - Mettre en place un état d'avancement tous les 3 ou 6 mois
  - Avis et engagement du manager

FORMATION SUR MESURE

Toutes les formations figurants dans ce catalogue peuvent être réalisées spécialement pour votre entreprise. Nous pouvons également concevoir des formations sur-mesure répondant à votre cahier des charges.

Notre approche :

- Recueil et analyse de votre besoin
- Immersion du formateur dans votre structure
- Conception du programme
- Préparation
- Formation test
- Animation
- Évaluation

L'ENTRETIEN D'ÉVALUATION
UN ACTE DE MANAGEMENT

DURÉE ET MODALITÉ D'ORGANISATION :

Durée : 1 jour
Horaires: 9h00 à 17h00
Organisation présentielle et distancielle.
Taille du groupe : 10 collaborateurs maximum

LIEUX :

Présentiel: Locaux du client ou locaux Phénix Influence, adaptés aux situations de handicap. Distanciel: via logiciel de visioconférence, Zoom TM ou autre à la demande du client.
Accessibilité :
Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité. Délai d'accès :
10 jours ouvrés entre la demande de formation et le début de la prestation.

TARIFS :

2 500 € HT par jour pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

MOYEN D'ENCADREMENT : (FORMATEUR) :

Monsieur Lionel Da Costa, Expert Management Mode et Luxe.
Les formateurs et encadrants peuvent être contactés de lundi à samedi de 9h00 à 19h00 par courriel ou téléphone.

MÉTHODES MOBILISÉES :

- Face à face avec un formateur
- Face à face en coaching individuel
- Mises en situation répétées et coaching terrain
- Répartition pédagogique: 30 % d'apports théoriques, 70 % de pratique.
- Participation active et expérimentation des participants tout au long du déroulement de la formation
- Exercices pratiques, outils d'analyse

Apports méthodologiques illustrés d'exemples puis application en situation.

SUPPORTS:

Formation en présentiel :

Dossiers sous format digital et physique (Présentation via rétroprojecteur en salle de formation et documents en PDF)

Formation en distanciel :

- Dossiers sous format digital (Présentation via visioconférence et documents PDF)

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

- Mises en situation
- Entretien individuel post-formation (sur site / téléphone /
- visioconférence) Evaluation en cours et fin de formation
- Evaluation écrite post-formation sur
- demande Feuille d'émargement par demi-
- journée Attestation de présence

AFFIRMATION DE SOI

PUBLIC CONCERNÉ :
L'ensemble des managers junior & senior

PRÉ-REQUIS :Vérification des prés-requis lors de la réception de la liste des noms et fonctions des participants.

OBJECTIFS :
Optimiser sa communication avec ses équipes : s'affirmer en fédérant

DURÉE : 1 journée

TARIF : 2 500 € HT pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

« Ce qui tourmente les hommes, ça n'est pas la réalité, mais l'opinion qu'ils s'en font. » Epictète.

L'affirmation de soi est une technique issue des sciences comportementales et cognitives qui permet d'améliorer l'aisance sociale, et donc la capacité à atteindre ses objectifs personnels. L'objectif de cette formation est d'associer l'expression efficace, sincère et directe de ce que l'on pense, de ce que l'on veut et ce que l'on ressent sans redouter la confrontation.

Ce module regroupe :

- L'analyse de notre fonctionnement relationnel ;
- L'analyse des outils permettant de s'affirmer ;
- La mise en pratique de situations problématiques ou difficiles

DURÉE ET MODALITÉ D'ORGANISATION :

Durée : 1 jour
Horaires: 9h00 à 17h00
Organisation présentielle et distancielle.
Taille du groupe : 10 collaborateurs maximum

LIEUX :

Présentiel: Locaux du client ou locaux Phénix Influence, adaptés aux situations de handicap.
Distanciel: via logiciel de visioconférence, Zoom TM ou autre à la demande du client.
Accessibilité :
Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.
Délai d'accès :
10 jours ouvrés entre la demande de formation et le début de la prestation.

TARIFS :

2 500 € HT par jour pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

MOYEN D'ENCADREMENT : (FORMATEUR) :

Monsieur Lionel Da Costa, Expert Management Mode et Luxe.
Les formateurs et encadrants peuvent être contactés de lundi à samedi de 9h00 à 19h00 par courriel ou téléphone.

AFFIRMATION DE SOI

MÉTHODES MOBILISÉES :

- Face à face avec un formateur
- expert Face à face en coaching
- individuel
- Mises en situation répétées et coaching terrain
- Répartition pédagogique: 30 % d'apports théoriques, 70 % de pratique.
  Participation active et expérimentation des participants tout au long du
- déroulement de la formation
- Exercices pratiques, outils d'analyse
  Apports méthodologiques illustrés d'exemples puis application en situation.

SUPPORTS:

Formation en présentiel :

Dossiers sous format digital et physique (Présentation via rétroprojecteur en salle de formation et documents en PDF)

Formation en distanciel :

- Dossiers sous format digital (Présentation via visioconférence et documents PDF)

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

- Mises en situation
- Entretien individuel post-formation (sur site / téléphone /
- visioconférence) Evaluation en cours et fin de formation
- Evaluation écrite post-formation sur
- demande Feuille d'émargement par demi-
- journée Attestation de présence

NÉGOCIATION

PUBLIC CONCERNÉ :
Equipes commerciales & l'ensemble des managers

PRÉ-REQUIS :Vérification des prés-requis lors de la réception de la liste des noms et fonctions des participants.

OBJECTIFS :
Comprendre & maîtriser l'art de la négociation.

DURÉE : 1 journée

TARIF : 2 500 € HT pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

Négocier est une tâche quotidienne que nous mettons en pratique avec nos collaborateurs, nos partenaires et nos clients. Il est important de savoir établir les bases d'une relation seine et constructive. Notre module vous permettra d'améliorer l'efficacité de votre négociation dans toutes les situations.

Ce module regroupe :

- La compréhension des différentes techniques de négociation ;
- La mesure du rapport de force dans un échange ;
- La préparation de son argumentation ;
- L'analyse du langage corporel ;
- Les outils pour sortir d'une situation de conflit ;
- La mise en pratique afin d'amener votre interlocuteur à un accord.

DURÉE ET MODALITÉ D'ORGANISATION :

Durée : 1 jour
Horaires: 9h00 à 17h00
Organisation présentielle et distancielle.
Taille du groupe : 10 collaborateurs maximum

LIEUX :

Présentiel: Locaux du client ou locaux Phénix Influence, adaptés aux situations de handicap.
Distanciel: via logiciel de visioconférence, Zoom TM ou autre à la demande du client.
Accessibilité :
Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.
Délai d'accès :
10 jours ouvrés entre la demande de formation et le début de la prestation.

TARIFS :

2 500 € HT par jour pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

MOYEN D'ENCADREMENT : (FORMATEUR) :

Monsieur Lionel Da Costa, Expert Management Mode et Luxe.
Les formateurs et encadrants peuvent être contactés de lundi à samedi de 9h00 à 19h00 par courriel ou téléphone.

NÉGOCIATION

MÉTHODES MOBILISÉES :

- Face à face avec un formateur
- expert Face à face en coaching
- individuel
- Mises en situation répétées et coaching terrain
- Répartition pédagogique: 30 % d'apports théoriques, 70 % de pratique.
  Participation active et expérimentation des participants tout au long du
- déroulement de la formation
- Exercices pratiques, outils d'analyse
  Apports méthodologiques illustrés d'exemples puis application en situation.

SUPPORTS:

Formation en présentiel :

Dossiers sous format digital et physique (Présentation via rétroprojecteur en salle de formation et documents en PDF)

Formation en distanciel :

- Dossiers sous format digital (Présentation via visioconférence et documents PDF)

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

- Mises en situation
- Entretien individuel post-formation (sur site / téléphone /
- visioconférence) Evaluation en cours et fin de formation
- Evaluation écrite post-formation sur
- demande Feuille d'émargement par demi-
- journée Attestation de présence

COMMERCIAL RELATION CLIENT

Phenix INFLUENCE

Interim Management - Training - Coaching - Recruitment

MANAGER ET DÉVELOPPER LES PERFORMANCES DE VOTRE ÉQUIPE COMMERCIALE

PUBLIC CONCERNÉ :
Manager commercial (terrain et sédentaire), animateur commercial, responsable secteur

PRÉ-REQUIS :Vérification des prés-requis lors de la réception de la liste des noms et fonctions des participants.

OBJECTIFS :
Comprendre le rôle du manager commercial. Identifier son style de management.
Acquérir les techniques d'animation pour consolider et développer les résultats de l'équipe.

DURÉE : 1 journée

TARIF : 2 500 € HT pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

ANALYSER ET PRENDRE CONSCIENCE DE SON STYLE DE MANAGEMENT

- Auto-évaluer son potentiel de leader
- Analyser les incidences en matière de communication et d'assertivité
- Réfléchir sur son rôle au sein de l'équipe
- Élaborer son plan d'action

ANALYSER ET OPTIMISER LES PERFORMANCES DE L'ÉQUIPE

- Savoir écouter
  - Valoriser l'équipe grâce à l'écoute active
  - Savoir développer une démarche positive
- Identifier les atouts et les axes d'amélioration de chaque commercial
- Savoir identifier les signes de dysfonctionnement
- Savoir apporter une réponse adaptée
- Élaborer un plan de progression des performances individuelles et de l'équipe

RENFORCER LA COHESION ET LE DYNAMISME DE L'EQUIPE

- Donner du sens à votre action commerciale
- Mobiliser les talents pour atteindre les objectifs
- Savoir insuffler l'enthousiasme et l'énergie
- Développer son rôle de manager coach : montrer l'exemple, accompagner
- Cultiver la coopération entre les membres de l'équipe
- Savoir partager rôle et mission

SAVOIR RÉGULER

- Mener des entretiens efficaces
  - Entretien d'évaluation
  - Entretien de recadrage
  - Réunion d'équipe
- Arbitrer les tensions et les conflits
- Optimiser sa gestion du temps faces aux différentes sollicitations (collaborateurs, clients, direction)

DURÉE ET MODALITÉ D'ORGANISATION :

Durée : 1 jour
Horaires: 9h00 à 17h00
Organisation présentielle et distancielle.
Taille du groupe : 10 collaborateurs maximum

LIEUX :

Présentiel: Locaux du client ou locaux Phénix Influence, adaptés aux situations de handicap. Distanciel: via logiciel de visioconférence, Zoom TM ou autre à la demande du client.
Accessibilité :
Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité. Délai d'accès :
10 jours ouvrés entre la demande de formation et le début de la prestation.

MANAGER ET DÉVELOPPER LES PERFORMANCES DE VOTRE ÉQUIPE COMMERCIALE

TARIFS :

2 500 € HT par jour pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

MOYEN D'ENCADREMENT : (FORMATEUR) :

Monsieur Lionel Da Costa, Expert Management Mode et Luxe.
Les formateurs et encadrants peuvent être contactés de lundi à samedi de 9h00 à 19h00 par courriel ou téléphone.

MÉTHODES MOBILISÉES :

- Face à face avec un formateur
- expert Face à face en coaching
- individuel
- Mises en situation répétées et coaching terrain
- Répartition pédagogique: 30 % d'apports théoriques, 70 % de pratique.
- Participation active et expérimentation des participants tout au long du déroulement de la formation
- Exercices pratiques, outils d'analyse
  Apports méthodologiques illustrés d'exemples puis application en situation.

SUPPORTS:

Formation en présentiel :

Dossiers sous format digital et physique (Présentation via rétroprojecteur en salle de formation et documents en PDF)

Formation en distanciel :

- Dossiers sous format digital (Présentation via visioconférence et documents PDF)

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

- Mises en situation
- Entretien individuel post-formation (sur site / téléphone /
- visioconférence) Evaluation en cours et fin de formation
- Evaluation écrite post-formation sur
- demande Feuille d'émargement par demi-
- journée Attestation de présence

ENRICHIR SA RELATION CLIENT
ACCUEIL – CONSEIL – VENTE

PUBLIC CONCERNÉ :
Toute personne souhaitant développer « son relationnel client » sur toutes les phases : accueil, conseil, suivi et vente

PRÉ-REQUIS :Vérification des prés-requis lors de la réception de la liste des noms et fonctions des participants.

OBJECTIFS :
Prendre conscience de son mode de communication vis-à-vis du client.
Acquérir des automatismes, habitudes et reflexes pour bien accueillir le client.
Développer le relationnel.
Connaître la méthodologie d'un bon déroulement argumentaire de vente

DURÉE : 1 journée

TARIF : 2 500 € HT
pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

IMAGE DE MARQUE DE L'ENTREPRISE

Image de l'entreprise et implication des salariés Rôle et missions du chargé de clientèle

RÈGLES DE BASE DE LA COMMUNICATION

Règles de base de la communication Interférences à la communication
- Distorsion des messages et « a priori » Attitudes verbales et non verbales

L'ACCUEIL PHYSIQUE DES CLIENTS

• Clients
- Leurs attentes
- Leurs registres d'attitude et observation des différents types de comportement
• Conseillers de vente
- L'enjeu des premières secondes en face à face
- Personnaliser son accueil et trouver les mots qui facilitent le contact
- Mettre le prospect en confiance

LES PARTICULARITÉS DE L'ACCUEIL TÉLÉPHONIQUE

• Formules d'accueil
• Répondre à une demande de renseignement
• Prendre congé de manière qualitative

LA VENTE

• Les principales qualités du vendeur
- Connaissance parfaite des produits, du marché et de la concurrence
- Présence et disponibilité
- Enthousiasme et vocabulaire performant Préparation à la vente –
- Préparation matérielle et psychologique à l'atteinte de l'objectif
• Technique et méthodes de vente
- Les cycles de l'entretien de vente Prise de contact
Découverte des besoins
- Techniques de questionnement pour comprendre motivations et freins des clients
- Écoute active et reformulation L'argumentation
- Détecter les signaux d'achat
- Formules à privilégier
- Valoriser le produit ciblé Les objections
- Identifier et traiter la nature des objections fondées ou non fondées
• La conclusion de la vente
- Déterminer le moment
- Conforter les clients dans leur choix
- Messages de conclusion et de départ
• Que faire en cas d'insuccès
• Le suivi

ENRICHIR SA RELATION CLIENT
ACCUEIL – CONSEIL – VENTE

DURÉE ET MODALITÉ D'ORGANISATION :

Durée : 1 jour
Horaires: 9h00 à 17h00
Organisation présentielle et distancielle.
Taille du groupe : 10 collaborateurs maximum

LIEUX :

Présentiel: Locaux du client ou locaux Phénix Influence, adaptés aux situations de handicap. Distanciel: via logiciel de visioconférence, Zoom TM ou autre à la demande du client.
Accessibilité :
Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité. Délai d'accès :
10 jours ouvrés entre la demande de formation et le début de la prestation.

TARIFS :

2 500 € HT par jour pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

MOYEN D'ENCADREMENT : (FORMATEUR) :

Monsieur Lionel Da Costa, Expert Management Mode et Luxe.
Les formateurs et encadrants peuvent être contactés de lundi à samedi de 9h00 à 19h00 par courriel ou téléphone.

MÉTHODES MOBILISÉES :

- Face à face avec un formateur
- expert Face à face en coaching
- individuel
- Mises en situation répétées et coaching terrain
- Répartition pédagogique: 30 % d'apports théoriques, 70 % de pratique.
- Participation active et expérimentation des participants tout au long du déroulement de la formation
- Exercices pratiques, outils d'analyse
  Apports méthodologiques illustrés d'exemples puis application en situation.

SUPPORTS:

Formation en présentiel :

Dossiers sous format digital et physique (Présentation via rétroprojecteur en salle de formation et documents en PDF)

Formation en distanciel :

- Dossiers sous format digital (Présentation via visioconférence et documents PDF)

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

- Mises en situation
- Entretien individuel post-formation (sur site / téléphone /
- visioconférence) Evaluation en cours et fin de formation
- Evaluation écrite post-formation sur
- demande Feuille d'émargement par demi-
- journée Attestation de présence

FORMATION DE FORMATEUR

Phenix INFLUENCE

Interim Management - Training - Coaching - Recruitment

FORMATION DE FORMATEUR OCCASIONNEL

PUBLIC CONCERNÉ :
Toute personne ayant à préparer et à animer une formation dans son domaine d'expertise.

PRÉ-REQUIS :Vérification des prés-requis lors de la réception de la liste des noms et fonctions des participants.

OBJECTIFS :
Acquérir des méthodes pour élaborer une formation.
S'initier à la communication interpersonnelle.
Gérer la dynamique d'un groupe. Valoriser le groupe et les individus.
Animer une session.

DURÉE : 1 journée

TARIF : 2 500 € HT pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

ORGANISER SON ACTION DE FORMATION

- Définir les thèmes, les objectifs pédagogiques, et les messages à transmettre
- Développer une progression pertinente et cohérente
- Choisir une méthode pédagogique (magistrale, interrogative, découverte…)
- Choisir les supports pédagogiques en fonction de la méthode choisie
- Organiser et planifier le contenu de l'action de formation

LES PRINCIPES FONDAMENTAUX DE LA PÉDAGOGIE DES ADULTES

- Repérer les mécanismes d'apprentissage chez l'adulte
- La résistance au changement
- Les phases d'apprentissage
- Les principaux freins et motivation d'un stagiaire

ANIMER UNE ACTION DE FORMATION

- Le déroulement d'une action de formation
  - Accueil, présentation du stage
  - Les objectifs
  - Le tour de table
  - Les erreurs à éviter - L'organisation du temps
- La clôture de la journée et du stage La personnalité et le rôle du formateur
  - Conduire la formation tout en étant à l'écoute
  - Dynamiser sa gestuelle et poser sa voix
- Comprendre la dynamique du groupe
  - Les interactions dans le groupe
  - L'incidence du formateur sur le groupe
  - Les différents comportements au sein du groupe
  - Gérer les situations délicates
- Susciter la participation
  - Favoriser l'implication et la participation de tous
  - Animer les exercices en sous-groupe
  - Maîtriser les rythmes du groupe
- Évaluer la formation

Formation sur mesure
Toutes les formations figurants dans ce catalogue peuvent être réalisées spécialement pour votre entreprise. Nous pouvons également concevoir des formations sur-mesure répondant à votre cahier des charges.

Notre approche :

- Recueil et analyse de votre besoin
- Immersion du formateur dans votre structure
- Conception du programme
- Préparation
- Formation test
- Animation
- Évaluation

FORMATION DE FORMATEUR OCCASIONNEL

DURÉE ET MODALITÉ D'ORGANISATION :

Durée : 1 jour
Horaires: 9h00 à
17h00
Organisation présentielle et distancielle.
Taille du groupe : 10 collaborateurs
maximum

LIEUX :

Présentiel: Locaux du client ou locaux Phénix Influence, adaptés aux situations de handicap. Distanciel: via logiciel de visioconférence, Zoom TM ou autre à la demande du client.
Accessibilité :
Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité. Délai d'accès :
10 jours ouvrés entre la demande de formation et le début de la prestation.

TARIFS :

2 500 € HT par jour pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

MOYEN D'ENCADREMENT : (FORMATEUR) :

Monsieur Lionel Da Costa, Expert Management Mode et Luxe.
Les formateurs et encadrants peuvent être contactés de lundi à samedi de 9h00 à 19h00 par courriel ou téléphone.

MÉTHODES MOBILISÉES :

- Face à face avec un formateur
- expert Face à face en coaching
- individuel
- Mises en situation répétées et coaching terrain
- Répartition pédagogique: 30 % d'apports théoriques, 70 % de pratique.
- Participation active et expérimentation des participants tout au long du déroulement de la formation
- Exercices pratiques, outils d'analyse
  Apports méthodologiques illustrés d'exemples puis application en situation.

SUPPORTS:

Formation en présentiel :

Dossiers sous format digital et physique (Présentation via rétroprojecteur en salle de formation et documents en PDF)

Formation en distanciel :

- Dossiers sous format digital (Présentation via visioconférence et documents PDF)

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

- Mises en situation
- Entretien individuel post-formation (sur site / téléphone /
- visioconférence) Evaluation en cours et fin de formation
- Evaluation écrite post-formation sur
- demande Feuille d'émargement par demi-
- journée Attestation de présence

COACHING RECRUTEMENT

PUBLIC CONCERNÉ :
Équipe RH et l'ensemble des managers.

PRÉ-REQUIS :Vérification des prés-requis lors de la réception de la liste des noms et fonctions des participants.

OBJECTIFS :
Savoir recruter et construire une équipe homogène.

DURÉE : 1 journée

TARIF : 2 500 € HT pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

La croissance et le développement des sociétés passent aujourd'hui par l'attraction et la fidélisation des potentiels. Chez Phénix Influence, nous sommes là pour vous aider à relever ce défi. Nous sommes à l'écoute de vos besoins à un niveau local comme international en vous accompagnant dans la réussite de vos recrutements.

Ce module regroupe :

- L'adaptation entre les besoins de l'entreprise et la personnalisation du recrutement ;
- Savoir définir les qualités et limites du candidat ;
- Mettre en place une grille de lecture afin de renforcer son objectivité.

DURÉE ET MODALITÉ D'ORGANISATION :

Durée : 1 jour
Horaires: 9h00 à 17h00
Organisation présentielle et distancielle.
Taille du groupe : 10 collaborateurs maximum

LIEUX :

Présentiel: Locaux du client ou locaux Phénix Influence, adaptés aux situations de handicap.
Distanciel: via logiciel de visioconférence, Zoom TM ou autre à la demande du client.
Accessibilité :
Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.
Délai d'accès :
10 jours ouvrés entre la demande de formation et le début de la prestation.

TARIFS :

2 500 € HT par jour pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

MOYEN D'ENCADREMENT : (FORMATEUR) :

Monsieur Lionel Da Costa, Expert Management Mode et Luxe.
Les formateurs et encadrants peuvent être contactés de lundi à samedi de 9h00 à 19h00 par courriel ou téléphone.

COACHING RECRUTEMENT

MÉTHODES MOBILISÉES :

- Face à face avec un formateur
- expert Face à face en coaching
- individuel
- Mises en situation répétées et coaching terrain
- Répartition pédagogique: 30 % d'apports théoriques, 70 % de pratique.
  Participation active et expérimentation des participants tout au long du
- déroulement de la formation
- Exercices pratiques, outils d'analyse
  Apports méthodologiques illustrés d'exemples puis application en situation.

SUPPORTS:

Formation en présentiel :

Dossiers sous format digital et physique (Présentation via rétroprojecteur en salle de formation et documents en PDF)

Formation en distanciel :

- Dossiers sous format digital (Présentation via visioconférence et documents PDF)

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

- Mises en situation
- Entretien individuel post-formation (sur site / téléphone /
- visioconférence) Evaluation en cours et fin de formation
- Evaluation écrite post-formation sur
- demande Feuille d'émargement par demi-
- journée Attestation de présence

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL & COMMUNICATION

Phenix INFLUENCE

Interim Management - Training - Coaching - Recruitment

GÉRER SON STRESS EFFICACEMENT

PUBLIC CONCERNÉ :
Toute personne étant confrontée au stress dans son quotidien professionnel.

DÉROULEMENT :
Etudes de cas, exercices et expériences à vivre en groupe.

PRÉ-REQUIS :Vérification des prés-requis lors de la réception de la liste des noms et fonctions des participants.

OBJECTIFS :
Comprendre les mécanismes du stress.
Connaître les symptômes de son stress.
Apprendre à gérer son stress et développer son efficacité.

DURÉE : 1 journée

TARIF : 2 500 € HT pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

DÉFINIR LE STRESS

- Ses causes et ses conséquences
- Les bénéfices du stress, source d'inspiration, d'énergie de motivation
- Des réponses différentes selon la personnalité

ÉVALUER SES REACTIONS PROPRES FACE AU STRESS DANS L'ENTREPRISE

- Identifier ses
- stress Ses signaux
- Ses niveaux de stress
- Analyser ses réactions

ÉTABLIR UNE DÉMARCHE PREVENTIVE

- Apprendre à s'estimer et à s'affirmer
- Prendre conscience des liens de son mental avec son corps
- Acquérir les premiers réflexes de
- relaxation Maîtriser ses réactions physiques

SAVOIR RÉAGIR EN SITUATION DE STRESS

- Adopter une attitude
- positive Mettre en place et développer des ressources personnelles et les techniques acquises pendant le stage
- Concevoir des plans d'action

DURÉE ET MODALITÉ D'ORGANISATION :

Durée : 1 jour
Horaires: 9h00 à 17h00
Organisation présentielle et distancielle.
Taille du groupe : 10 collaborateurs maximum

LIEUX :

Présentiel: Locaux du client ou locaux Phénix Influence, adaptés aux situations de handicap.
Distanciel: via logiciel de visioconférence, Zoom TM ou autre à la demande du client.
Accessibilité :
Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.
Délai d'accès :
10 jours ouvrés entre la demande de formation et le début de la prestation.

TARIFS :

2 500 € HT par jour pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

MOYEN D'ENCADREMENT : (FORMATEUR) :

Monsieur Lionel Da Costa, Expert Management Mode et Luxe.
Les formateurs et encadrants peuvent être contactés de lundi à samedi de 9h00 à 19h00 par courriel ou téléphone.

GÉRER SON STRESS EFFICACEMENT

MÉTHODES MOBILISÉES :

- Face à face avec un formateur
- expert Face à face en coaching
- individuel
- Mises en situation répétées et coaching terrain
- Répartition pédagogique: 30 % d'apports théoriques, 70 % de pratique.
- Participation active et expérimentation des participants tout au long du déroulement de la formation
- Exercices pratiques, outils d'analyse
  Apports méthodologiques illustrés d'exemples puis application en situation.

SUPPORTS:

Formation en présentiel :

Dossiers sous format digital et physique (Présentation via rétroprojecteur en salle de formation et documents en PDF)

Formation en distanciel :

- Dossiers sous format digital (Présentation via visioconférence et documents PDF)

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

- Mises en situation
- Entretien individuel post-formation (sur site / téléphone /
- visioconférence) Evaluation en cours et fin de formation
- Evaluation écrite post-formation sur
- demande Feuille d'émargement par demi-
- journée Attestation de présence

GESTION DU TEMPS ET ORGANISATION

PUBLIC CONCERNÉ :
Toute personne souhaitant gagner en efficacité et optimiser son travail administratif.

PRÉ-REQUIS :Vérification des prés-requis lors de la réception de la liste des noms et fonctions des participants.

OBJECTIFS :
Être capable de gérer son temps et les priorités.
Savoir définir son rôle dans l'entreprise.

METHODE :
Cours théoriques, mise en situation par jeux de rôles

DURÉE : 1 journée

TARIF : 2 500 € HT pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

LA GESTION DU TEMPS

- Les priorités
  - Savoir hiérarchiser sur l'échelle des priorités
  - Différencier l'urgent de l'important
- Les objectifs
  - Distinguer nécessités et objectifs
  - Distinguer objectifs posés par la direction et objectifs personnels
- Savoir planifier
  - Anticiper et évaluer
  - Les marges d'erreur

Faire le point

- Pourquoi et comment
- Liens avec les objectifs et priorités

EFFICACITE PERSONNELLE

- Le niveau d'attention - Augmenter sa capacité de concentration
- Les niveaux d'attention et leurs variations
- Gérer les parasites
  - Repérer les éléments qui deviennent des objectifs
  - Repérer les éléments qui font perdre en concentration
- Les circuits d'informations

- Repérer sur l'organigramme les circuits de l'information
- Se positionner dans le circuit et définir son rôle
- Graduer l'importance, la rapidité et la confidentialité de l'information

- Synthétiser

- Résumer les tâches à accomplir dans leur échelle de priorités
- Faire une synthèse quotidienne et verbaliser
- Avoir une vision globale sur le temps, l'équipe et la charge de travail

PERDRE DU TEMPS OU EN GAGNER

- Techniques d'efficacité personnelle (ou comment gagner du temps)

- Au téléphone (client, interne, avec la direction)
- En situation spécifique

- Connaître les facteurs qui nous font perdre du temps
- Les cas où perdre du temps, c'est en gagner

DURÉE ET MODALITÉ D'ORGANISATION :

Durée : 1 jour
Horaires: 9h00 à 17h00
Organisation présentielle et distancielle.
Taille du groupe : 10 collaborateurs maximum

GESTION DU TEMPS ET ORGANISATION

LIEUX :

Présentiel: Locaux du client ou locaux Phénix Influence, adaptés aux situations de handicap. Distanciel: via logiciel de visioconférence, Zoom TM ou autre à la demande du client.
Accessibilité :
Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité. Délai d'accès :
10 jours ouvrés entre la demande de formation et le début de la prestation.

TARIFS :

2 500 € HT par jour pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

MOYEN D'ENCADREMENT : (FORMATEUR) :

Monsieur Lionel Da Costa, Expert Management Mode et Luxe.
Les formateurs et encadrants peuvent être contactés de lundi à samedi de 9h00 à 19h00 par courriel ou téléphone.

MÉTHODES MOBILISÉES :

- Face à face avec un formateur
- expert Face à face en coaching
- individuel
- Mises en situation répétées et coaching terrain
- Répartition pédagogique: 30 % d'apports théoriques, 70 % de pratique.
- Participation active et expérimentation des participants tout au long du déroulement de la formation
- Exercices pratiques, outils d'analyse
  Apports méthodologiques illustrés d'exemples puis application en situation.

SUPPORTS:

Formation en présentiel :

Dossiers sous format digital et physique (Présentation via rétroprojecteur en salle de formation et documents en PDF)

Formation en distanciel :

- Dossiers sous format digital (Présentation via visioconférence et documents PDF)

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

- Mises en situation
- Entretien individuel post-formation (sur site / téléphone /
- visioconférence) Evaluation en cours et fin de formation
- Evaluation écrite post-formation sur
- demande Feuille d'émargement par demi-
- journée Attestation de présence

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL
CONDUITE DU CHANGEMENT

PUBLIC CONCERNÉ :
Toute personne souhaitant gagner en efficacité et optimiser son travail administratif.

PRÉ-REQUIS :Vérification des prés-requis lors de la réception de la liste des noms et fonctions des participants.

OBJECTIFS :
Être capable de gérer son temps et les priorités.
Savoir définir son rôle dans l'entreprise.

METHODE :
Cours théoriques, mise en situation par jeux de rôles

DURÉE : 1 journée

TARIF : 2 500 € HT pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

Le changement entraîne souvent une réaction de résistance car il entraîne la perte de nos repères. Il est donc important de comprendre le fonctionnement de la motivation, transformer la peur en force face à ce défi, parvenir à rassurer les personnes qui vous entoure pour remobiliser chaque acteur du changement.

CE MODULE REGROUPE :

- L'analyse des comportements liés au changement ;
- Les outils d'accompagnement face au changement ;
- La communication sur les enjeux globaux d'un tel changement.

DURÉE ET MODALITÉ D'ORGANISATION :

Durée : 1 jour
Horaires: 9h00 à 17h00
Organisation présentielle et distancielle.
Taille du groupe : 10 collaborateurs maximum

LIEUX :

Présentiel: Locaux du client ou locaux Phénix Influence, adaptés aux situations de handicap.
Distanciel: via logiciel de visioconférence, Zoom TM ou autre à la demande du client.
Accessibilité :
Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.
Délai d'accès :
10 jours ouvrés entre la demande de formation et le début de la prestation.

TARIFS :
2 500 € HT par jour pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL
CONDUITE DU CHANGEMENT

MOYEN D'ENCADREMENT : (FORMATEUR) :

Monsieur Lionel Da Costa, Expert Management Mode et Luxe.
Les formateurs et encadrants peuvent être contactés de lundi à samedi de 9h00 à 19h00 par courriel ou téléphone.

MÉTHODES MOBILISÉES :

- Face à face avec un formateur
- expert Face à face en coaching
- individuel
- Mises en situation répétées et coaching terrain
- Répartition pédagogique: 30 % d'apports théoriques, 70 % de pratique.
- Participation active et expérimentation des participants tout au long du
- déroulement de la formation
- Exercices pratiques, outils d'analyse
  Apports méthodologiques illustrés d'exemples puis application en situation.

SUPPORTS:

Formation en présentiel :

Dossiers sous format digital et physique (Présentation via rétroprojecteur en salle de formation et documents en PDF)

Formation en distanciel :

- Dossiers sous format digital (Présentation via visioconférence et documents PDF)

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

- Mises en situation
- Entretien individuel post-formation (sur site / téléphone /
- visioconférence) Evaluation en cours et fin de formation
- Evaluation écrite post-formation sur
- demande Feuille d'émargement par demi-
- journée Attestation de présence

TEAM BUILDING

PUBLIC CONCERNÉ :
Tout public

PRÉ-REQUIS :Vérification des prés-requis lors de la réception de la liste des noms et fonctions des participants.

OBJECTIFS :
Fédérer autour d'un projet commun en optimisant toutes les ressources

DURÉE : 1 journée

TARIF : 2 500 € HT pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

L'importance de la cohésion de groupe prend tout son sens dans l'univers professionnel. Une équipe soudée permet d'atteindre des objectifs que l'on n'aurait pas pu atteindre autrement. Aborder ce module, c'est aussi la chance de permettre à chaque membre de trouver sa place dans une équipe en exploitant la force de chacun.

Ce module regroupe :

- Les méthodes pour mobiliser une équipe autour de valeurs clés ;
- Les outils pour contourner les intérêts individuels et faire grandir l'enthousiasme commun ;
- Les techniques pour fédérer l'équipe vers un objectif.

DURÉE ET MODALITÉ D'ORGANISATION :

Durée : 1 jour
Horaires: 9h00 à 17h00
Organisation présentielle et distancielle.
Taille du groupe : 10 collaborateurs maximum

LIEUX :

Présentiel: Locaux du client ou locaux Phénix Influence, adaptés aux situations de handicap.
Distanciel: via logiciel de visioconférence, Zoom TM ou autre à la demande du client.
Accessibilité :
Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.
Délai d'accès :
10 jours ouvrés entre la demande de formation et le début de la prestation.

TARIFS :
2 500 € HT par jour pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

DÉROULÉ / CONTENU DE LA FORMATION :
MOYEN D'ENCADREMENT : (FORMATEUR) :
Monsieur Lionel Da Costa, Expert Management Mode et Luxe.
Les formateurs et encadrants peuvent être contactés de lundi à samedi de 9h00 à 19h00 par courriel ou téléphone.

TEAM BUILDING

MÉTHODES MOBILISÉES :

- Face à face avec un formateur
- expert Face à face en coaching
- individuel
- Mises en situation répétées et coaching terrain
- Répartition pédagogique: 30 % d'apports théoriques, 70 % de pratique.
  Participation active et expérimentation des participants tout au long du
- déroulement de la formation
- Exercices pratiques, outils d'analyse
  Apports méthodologiques illustrés d'exemples puis application en situation.

SUPPORTS:

Formation en présentiel :

Dossiers sous format digital et physique (Présentation via rétroprojecteur en salle de formation et documents en PDF)

Formation en distanciel :

- Dossiers sous format digital (Présentation via visioconférence et documents PDF)

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

- Mises en situation
- Entretien individuel post-formation (sur site / téléphone /
- visioconférence) Evaluation en cours et fin de formation
- Evaluation écrite post-formation sur
- demande Feuille d'émargement par demi-
- journée Attestation de présence

FORMATION COMMUNICATION

PUBLIC CONCERNÉ :
Equipe commerciale & Communication /PR

PRÉ-REQUIS :Vérification des prés-requis lors de la réception de la liste des noms et fonctions des participants.
.

OBJECTIFS :
avoir se faire comprendre et transmettre le bon message .

DURÉE : 1 journée

TARIF : 2 500 € HT
pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

La communication joue un rôle essentiel pour l'épanouissement de nos carrières professionnelles. Comprendre les enjeux et le langage à adopter est important, que ça soit pour une communication externe comme interne.

Comme le disait Grégory Bateson, « tout est communication : il est impossible de ne pas communiquer ».

Ce module regroupe :

• La définition d'un plan de communication externe et interne ;

• Les outils pour renforcer ses prises de paroles ;

• L'analyse de la communication non verbale ;

• La mise en pratique afin de communiquer avec aisance en situation difficile.

DURÉE ET MODALITÉ D'ORGANISATION :

Durée : 1 jour
Horaires: 9h00 à 17h00
Organisation présentielle et distancielle.
Taille du groupe : 10 collaborateurs maximum

LIEUX :

Présentiel: Locaux du client ou locaux Phénix Influence, adaptés aux situations de handicap.
Distanciel: via logiciel de visioconférence, Zoom TM ou autre à la demande du client.
Accessibilité :
Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.
Délai d'accès :
10 jours ouvrés entre la demande de formation et le début de la prestation.

TARIFS :
2 500 € HT par jour pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

MOYEN D'ENCADREMENT : (FORMATEUR) :
Monsieur Lionel Da Costa, Expert Management Mode et Luxe.
Les formateurs et encadrants peuvent être contactés de lundi à samedi de 9h00 à 19h00 par courriel ou téléphone.

FORMATION COMMUNICATION

MÉTHODES MOBILISÉES :

- Face à face avec un formateur
- expert Face à face en coaching
- individuel
- Mises en situation répétées et coaching terrain
- Répartition pédagogique: 30 % d'apports théoriques, 70 % de pratique.
  Participation active et expérimentation des participants tout au long du
- déroulement de la formation
- Exercices pratiques, outils d'analyse
  Apports méthodologiques illustrés d'exemples puis application en situation.

SUPPORTS:

Formation en présentiel :

Dossiers sous format digital et physique (Présentation via rétroprojecteur en salle de formation et documents en PDF)

Formation en distanciel :

- Dossiers sous format digital (Présentation via visioconférence et documents PDF)

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

- Mises en situation
- Entretien individuel post-formation (sur site / téléphone /
- visioconférence) Evaluation en cours et fin de formation
- Evaluation écrite post-formation sur
- demande Feuille d'émargement par demi-
- journée Attestation de présence

COMPRENDRE ET GÉRER LES CONFLITS AU TRAVAIL

PUBLIC CONCERNÉ :
L'ensemble des managers

PRÉ-REQUIS : Vérification des prés-requis lors de la réception de la liste des noms et fonctions des participants.

OBJECTIFS :
Savoir anticiper et gérer les conflits .

DURÉE : 1 journée

TARIF : 2 500 € HT pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

Il n'est pas toujours simple de gérer une situation de conflit au travail. Cette situation peut impacter notre efficacité professionnelle et c'est la raison pour laquelle il est important de savoir prendre du recul afin d'analyser la situation. Pourtant, les désaccords sont inévitables et sont aussi des facteurs de progrès.

Ce module regroupe :

- L'analyse des outils pour décrypter les comportements symptomatiques des conflits ;
- Les différents outils pour décoder un type de tension ;
- La compréhension de son périmètre d'action afin de pouvoir gérer ce différend ;
- Les techniques et méthodes d'intervention pour la résolution d'un contentieux ;
- La mise en pratique afin de comprendre différentes situations potentiellement conflictuelles.

DURÉE ET MODALITÉ D'ORGANISATION :

Durée : 1 jour
Horaires: 9h00 à 17h00
Organisation présentielle et distancielle.
Taille du groupe : 10 collaborateurs maximum

LIEUX :

Présentiel: Locaux du client ou locaux Phénix Influence, adaptés aux situations de handicap.
Distanciel: via logiciel de visioconférence, Zoom TM ou autre à la demande du client.
Accessibilité :
Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.
Délai d'accès :
10 jours ouvrés entre la demande de formation et le début de la prestation.

TARIFS :
2 500 € HT par jour pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

MOYEN D'ENCADREMENT : (FORMATEUR) :
Monsieur Lionel Da Costa, Expert Management Mode et Luxe.
Les formateurs et encadrants peuvent être contactés de lundi à samedi de 9h00 à 19h00 par courriel ou téléphone.

COMPRENDRE ET GÉRER LES CONFLITS AU TRAVAIL

MÉTHODES MOBILISÉES :

- Face à face avec un formateur
- expert Face à face en coaching
- individuel
- Mises en situation répétées et coaching terrain
- Répartition pédagogique: 30 % d'apports théoriques, 70 % de pratique.
  Participation active et expérimentation des participants tout au long du
- déroulement de la formation
- Exercices pratiques, outils d'analyse
  Apports méthodologiques illustrés d'exemples puis application en situation.

SUPPORTS:

Formation en présentiel :

Dossiers sous format digital et physique (Présentation via rétroprojecteur en salle de formation et documents en PDF)

Formation en distanciel :

- Dossiers sous format digital (Présentation via visioconférence et documents PDF)

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

- Mises en situation
- Entretien individuel post-formation (sur site / téléphone /
- visioconférence) Evaluation en cours et fin de formation
- Evaluation écrite post-formation sur
- demande Feuille d'émargement par demi-
- journée Attestation de présence

ACCOMPAGNEMENT COMPORTEMENTAL

PUBLIC CONCERNÉ :
tout public

PRÉ-REQUIS :Vérification des prés-requis lors de la réception de la liste des noms et fonctions des participants.

OBJECTIFS :
Savoir communiquer et influencer en interne et en externe.

DURÉE : 2 journées

TARIF : 2 500 € HT pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

Pour réussir, il faut une conjonction favorable de soi-même, de l'environnement et des autres. On peut se donner à 100%, on ne maîtrisera seulement qu'un tiers de ce qui mène à la réussite. Il est donc essentiel de comprendre son mode de fonctionnement afin d'améliorer son efficacité professionnelle.
En prenant en compte son propre comportement, nous pouvons adapter notre communication et ainsi améliorer la productivité au sein d'une équipe.

Ce module regroupe :

- L'identification des signes de reconnaissance ;
- La maîtrise de la communication positive ;

La connaissance des règles fondamentales de la PNL ;
- L'identification de vos forces, vos axes d'amélioration et les jeux psychologiques ;
- L'identification des profils psychologiques de vos interlocuteurs ;
- L'apprentissage d'une communication efficace avec les profils de nature différente du vôtre.

DURÉE ET MODALITÉ D'ORGANISATION :

Durée : 2 jour
Horaires: 9h00 à 17h00
Organisation présentielle et distancielle.
Taille du groupe : 10 collaborateurs maximum

LIEUX :

Présentiel: Locaux du client ou locaux Phénix Influence, adaptés aux situations de handicap.
Distanciel: via logiciel de visioconférence, Zoom TM ou autre à la demande du client.
Accessibilité :
Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.
Délai d'accès :
10 jours ouvrés entre la demande de formation et le début de la prestation.

TARIFS :
2 500 € HT par jour pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

MOYEN D'ENCADREMENT : (FORMATEUR) :
Monsieur Lionel Da Costa, Expert Management Mode et Luxe.
Les formateurs et encadrants peuvent être contactés de lundi à samedi de 9h00 à 19h00 par courriel ou téléphone.

ACCOMPAGNEMENT COMPORTEMENTAL

MÉTHODES MOBILISÉES :

- Face à face avec un formateur
- expert Face à face en coaching
- individuel
- Mises en situation répétées et coaching terrain
- Répartition pédagogique: 30 % d'apports théoriques, 70 % de pratique.
  Participation active et expérimentation des participants tout au long du
- déroulement de la formation
- Exercices pratiques, outils d'analyse
  Apports méthodologiques illustrés d'exemples puis application en situation.

SUPPORTS:

Formation en présentiel :

Dossiers sous format digital et physique (Présentation via rétroprojecteur en salle de formation et documents en PDF)

Formation en distanciel :

- Dossiers sous format digital (Présentation via visioconférence et documents PDF)

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

- Mises en situation
- Entretien individuel post-formation (sur site / téléphone /
- visioconférence) Evaluation en cours et fin de formation
- Evaluation écrite post-formation sur
- demande Feuille d'émargement par demi-
- journée Attestation de présence

MERCHANDISING PURCHASE PLAN

PUBLIC CONCERNÉ :
tout public

PRÉ-REQUIS :Vérification des prés-requis lors de la réception de la liste des noms et fonctions des participants.

OBJECTIFS :
Maîtriser, Optimiser & Rentabiliser les Achats

DURÉE : 2 journées

TARIF : 2 500 € HT
pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

La méthode d'Achats ou Merchandising consiste non seulement à acheter les produits en fonction des performances que nous voulons réaliser mais en décidant du positionnement de prix et de sa zone de présentation en boutique.
Un Merchandising Plan comprend l'analyse de l'historique des ventes, l'observation des tendances (tendance des ventes actuelles et tendances Mode), les faire correspondre avec les tendances prévues tout en maintenant la bonne quantité de produits au bon moment, au bon prix RRP et au bon endroit.

Ce module regroupe :

- La définition du Merchandising
- Plan Le processus de
- merchandising
- La planification du merchandising
- L'analyse des ventes précédentes en fonction
- de l'objectif
- La décision stratégique des
- besoins Planification de
- l'assortiment L'Open To Buy
- Les défis pratiques de la planification
- des marchandises
- La planification merchandising en
- pratique Le Plan Merchandising Boutique
- La planification de la marchandise pour les marchés internationaux

DURÉE ET MODALITÉ D'ORGANISATION :

Durée : 2 jour
Horaires: 9h00 à 17h00
Organisation présentielle et distancielle.
Taille du groupe : 10 collaborateurs maximum

LIEUX :

Présentiel: Locaux du client ou locaux Phénix Influence, adaptés aux situations de handicap.
Distanciel: via logiciel de visioconférence, Zoom TM ou autre à la demande du client.
Accessibilité :
Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.
Délai d'accès :
10 jours ouvrés entre la demande de formation et le début de la prestation.

TARIFS :

2 500 € HT par jour pour un groupe de 8 à 10 collaborateurs

MOYEN D'ENCADREMENT : (FORMATEUR) :

Monsieur Lionel Da Costa, Expert Management Mode et Luxe.
Les formateurs et encadrants peuvent être contactés de lundi à samedi de 9h00 à 19h00 par courriel ou téléphone.

MÉTHODES MOBILISÉES :

- Face à face avec un formateur
- expert Face à face en coaching
- individuel
- Mises en situation répétées et coaching terrain
- Répartition pédagogique: 30 % d'apports théoriques, 70 % de pratique.
- Participation active et expérimentation des participants tout au long du déroulement de la formation
- Exercices pratiques, outils d'analyse
  Apports méthodologiques illustrés d'exemples puis application en situation.

SUPPORTS:

Formation en présentiel :

Dossiers sous format digital et physique (Présentation via rétroprojecteur en salle de formation et documents en PDF)

Formation en distanciel :

- Dossiers sous format digital (Présentation via visioconférence et documents PDF)

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

- Mises en situation
- Entretien individuel post-formation (sur site / téléphone /
- visioconférence) Evaluation en cours et fin de formation
- Evaluation écrite post-formation sur
- demande Feuille d'émargement par demi-
- journée Attestation de présence

Phenix INFLUENCE

Interim Management - Training - Coaching - Recruitment

Votre partenaire RH & Formation depuis 2007

10 Place Vendôme 75001 PARIS
eMail : contact@phenixinfluence.com
Phone Fix : +33(0)1 43 82 95 38

Organisme de formation agréé sous le numéro : 11 75 52693 75