



Formation à l'amélioration du pilotage de TPE/PME : Apprendre à gérer et maîtriser la stratégie générale et les objectifs sur les axes de la communication, du service commercial et de l'organisation interne.

Description : Cette formation a pour but d'aider tout dirigeant de TPE/PME à approfondir ses connaissances en matière de communication, de commercialisation, de gestion du client et d'organisation interne.

Objectif : Maîtriser les outils indispensables à la fonction de dirigeant de TPE/PME. Connaître tous les aspects de la commercialisation et de la relation client afin d'être au contrôle d'une activité saine, réfléchie et cadrée.

Public : Dirigeant de TPE / PME, manager, responsable de service.

Admission : Avoir les fonctions de dirigeant (salaré ou TNS) d'une TPE/PME, en cours ou en cours de création, ou poste à responsabilité salarié.

Prérequis : Pas de prérequis supplémentaire à l'admission.

Contenu pédagogique : Fixer ses objectifs, faire la différence, cibler, communiquer, gérer le client, nos outils sont utilisés par les plus grands groupes et adaptés aux entreprises de taille TPE/PME : Gestion des priorités, gestion du temps, simplification des tâches, ciblage calibré etc... Notre contenu a pour but d'être simple efficace dès la fin de votre apprentissage.

Evaluation : Contrôle continu. Cas pratique tout au long de la formation. Séance individuelle de validation des acquis 15 jours après la fin des 2 journées de formation.

RESPONSABLE PEDAGOGIQUE et FORMATEUR : Boris LEHMANN – Dirigeant et fondateur du cabinet de consulting et de formation en communication et force de vente GENESYOU. Consultant senior, membre du club de la communication Occitanie, ancien dirigeant de l'agence de communication Jeux 2 Mains qu'il a fondé en 2008 et revendu en 2016, Boris a commencé sa carrière il y a 20 ans dans l'agence de publicité AS PROMOTION RADIO à Paris. Boris, en parallèle de son activité, suit actuellement un parcours certifiant RNCP Master II en qualité de Coach professionnel au sein de l'Ecole Supérieure de Coaching, et d'EXPERT Coach en Process Communication® à l'institut Repère / certifié par Kahler Communication.

MOYENS PEDAGOGIQUES : La pédagogie est pratique et active, basée sur des situations concrètes apportées par les stagiaires autour d'outils spécialisés et dédiées aux TPE/PME.

Tarif : 54€ H.T / heure

Soit pour votre programme de 22 heures – **1188€ H.T**

Tva 20% (237,60€) – 1425,60 € TTC

Frais annexes (non obligatoires) :

Frais repas : 19€ / jour, soit 38€ pour les 2 jours

Stagiaire: XXXX – Société : XXXX

Formation : Groupe / Individuelle (rayer la mention inutile)

Vos dates : XXXX

PROGRAMME

Sessions en présentiel : 22 heures

(date) Jour 1 – Les objectifs : MATIN 8h / 12h – APRES MIDI 13h30 / 19h30 (10H)

- Comment fixer vos objectifs ?
- Comment faire la différence ?
- Mieux analyser vos résultats
- Profilage et ciblage de vos prospects
- Communiquer avec efficacité
- L'équilibre du rapport « objectif / temps / argent »

(date) Jour 2 –la stratégie : MATIN 7h / 12h – APRES MIDI 13h / 17h (9H)

- La relation et l'expérience client : Acquérir, satisfaire, conserver
- Améliorer votre rendement au quotidien par l'organisation interne
- Créativité : Faîtes parler de vous « autrement »
- Perception : Comment vous regarde t'on ?

(date) – Jour 3 – Validation des performances et des acquis MATIN 9h / 12h (3H)

AVANT / PENDANT / APRES

Avant la formation : **Une convocation** vous sera envoyée 7 jours avant le début de votre formation.

Pendant la formation : Merci d'être à l'heure au centre de formation : **GENESYOU, 14 bis impasse Couzinet, La Katapulte, 31500 Toulouse**

La salle de cours sera ouverte 20 minutes avant chaque début de session.

Un espace « pause » vous permet de consommer : café, thé, eau à volonté.

Les feuilles d'émargements vous seront présentées 1 fois le matin et 1 fois l'après-midi et devront être signées par vos soins et celle du formateur chaque ½ journée.

Après la formation : Une enquête qualité à chaud devra être remplie directement sur place puis une seconde dîtes à froid vous sera envoyée par mail 3 mois après la fin de votre formation afin de :

- * confirmer vos acquis sur le terrain
- * Nous livrer vos impressions sur la formation
- * Nous livrer vos impressions sur le formateur

En vous souhaitant de profiter pleinement de ce programme.

Boris LEHMANN – Directeur / Formateur GENESYOU

Fait le XXXX à Toulouse



GENESYOU – SARL Consulting Genesis, Siège social : 3 place du fort, 31150 Gratentour

07.69.37.53.79 – www.genesyou.com - boris.lehmann@genesyou.com

Siret 819 576 604 00014 – NAF : 7021Z – Numéro de formateur : 76310824631

Rendu référencé au DATA DOCK le 23 août 2017