



CONSTRUISONS ENSEMBLE VOS PROCHAINES FORMATIONS

Angers - Cholet - Le Mans - Montaigu - Nantes - Niort - Poitiers - Rennes - La Roche-Sur-Yon

Sessions INTER-ENTREPRISES

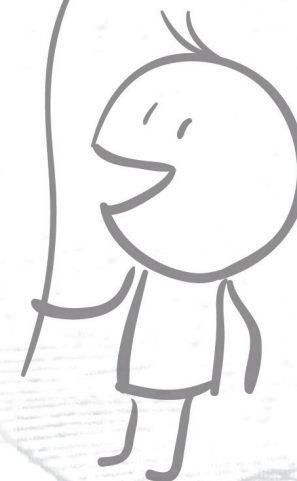
26 thèmes de formation animés
à **proximité de chez vous** pour
progresser, partager et s'enrichir
de la diversité des participants.

Projets personnalisés INTRA

Des formations exclusives adaptées
à vos besoins, vos spécificités,
vos objectifs pour **garantir une mise
en application immédiate.**

Quelle formule choisir ?

Pour vous aider dans votre choix un conseiller pédagogique vous renseigne
et vous accompagne dans votre projet de formation.



RELATION CLIENT

COMMERCIAL VENTE

MANAGEMENT

EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

COMMUNICATION

NOS PROCHAINES SESSIONS DANS LA REGION OUEST EN 2019

Les + des formations inter Fonetica

Des consultants et formateurs sélectionnés pour leurs qualités humaines et expériences professionnelles

Plus de 60 % du temps sont consacrés à **des ateliers d'entraînement et à des applications pratiques.**

Un **contrat de progrès** est mis en place à la fin de chaque formation.

Des **groupes limités** à 7/8 participants pour une progression pédagogique plus efficace.

Vous souhaitez organiser une de ces formations dans vos locaux ?
une formation sur-mesure ?

Contactez-nous au **02 51 42 94 58**

RELATION CLIENT

	FORMATION	DURÉE	PRIX (HT)	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DECEMBRE
MPLD	Dynamisez vos entretiens téléphoniques	2 jours	970€	11-12			3-4			14-15	
MPA	La maîtrise des situations difficiles	2 jours	970€			16-17				7-8	
MPP	La relation technicien/client au téléphone	2 jours	970€	11-12			3-4			14-15	
COGA	La relation technicien/client en face à face	2 jours	970€			16-17				7-8	
MSF1	La relance téléphonique des paiements	1 jour	560€		1				14		

COMMERCIAL VENTE

	FORMATION	DURÉE	PRIX (HT)	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DECEMBRE
MPR	Prospecter par téléphone	2 jours	970€		1-2				14-15		
RDV	Vendre le rendez-vous par téléphone	2 jours	970€		1-2				14-15		
DEV	Développer l'efficacité dans la relance des devis	1 jour	560€		1				14		
MPC	L'entretien de vente en face à face	2 jours	970€	28-29						18-19	
VSI	Vendre plus et mieux avec les couleurs	2 jours	1140€	18-19						18-19	

MANAGEMENT

	FORMATION	DURÉE	PRIX (HT)	FÉVRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DECEMBRE
BAMA	Acquérir les bases du management	2 jours	970€		18-19			17-18		7-8		12-13
MSI	Manager autrement avec les couleurs	2 jours	1140€		18-19						18-19	
CEP2	Conduire des entretiens annuels et professionnels	2 jours	970€	4-5					5-6			
RMT	Réussir sa mission de tuteurs	2 jours	970€						5-6			
FFO	La formation de formateurs occasionnels	2 jours	970€				16-17				18-19	

EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

	FORMATION	DURÉE	PRIX (HT)	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DECEMBRE
GTI	Gagner du temps et de l'énergie	2 jours	970€			16-17				18-19	
PPP	La prise de parole en public	2 jours	970€				17-18				2-3
MICO	Mieux communiquer	3 jours	1 290€				17-18-19				2-3-4
CSI	Interagir autrement avec la méthode des couleurs	2 jours	1 140€	18-19						18-19	
EADS	Développer la confiance en soi	3 jours	1 290€				3-4 & 28			4-5 & 29	
ZEN	Transformer le stress en énergie positive	1+1 jour	970€				7 & 28			8 & 29	
MIND	Etre plus efficace grace au Mind-Mapping	2 jours	970€	21-22					10-11		

COMMUNICATION ÉCRITE

	FORMATION	DURÉE	PRIX (HT)	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DECEMBRE
RMC	Rédiger des e-mails et courriers orientés clients	2 jours	970€		4-5					25-26	
ECP	Maîtriser les écrits professionnels	2 jours	970€		4-5					25-26	
SFOT	Rédiger sans fautes	2 jours	970€	21-22					10-11		
NOT	De la prise de notes au compte-rendu	2 jours	970€	21-22					10-11		

QUELQUES EXEMPLES DE PROJETS PERSONNALISÉS

DÉVELOPPEMENT CLIENT

Développement commercial

- Acquérir ou développer le réflexe commercial,
- Prospector et gagner de nouveaux clients,
- Maîtriser les fondamentaux de la vente,
- Découvrir les besoins du client pour une vente réussie,
- Développer les ventes additionnelles,
- Fidéliser et développer son réseau de prescripteurs,
- Argumenter et vendre par téléphone,
- Réussir ses négociations commerciales,
- La relance des propositions et offres commerciales

Relation client

- Professionnaliser son accueil client,
- Conduire des entretiens téléphoniques et physiques,
- Les clés d'une relation client de qualité,
- Gérer les situations tendues,
- La relation client pour les techniciens ou non-commerciaux,
- Rédiger des écrits professionnels orientés clients,
- Se libérer de son stress sur les centres d'appels

PERFORMANCE DES ÉQUIPES

Management

- Management opérationnel : les fondamentaux,
- Réussir sa prise de poste,
- Conduite du changement & motivation des équipes,
- Mener efficacement ses entretiens individuels et professionnels,
- Gérer son stress et celui de ses équipes en tant que manager,
- La gestion des relations difficiles dans les équipes,
- Piloter un projet et animer des réunions efficaces,
- Développer la cohésion d'équipe

Efficacité professionnelle

- Gérer efficacement son temps de travail,
- Développer son charisme et sa confiance en soi,
- Prendre la parole avec aisance et efficacité,
- Préparer et réussir ses présentations,
- Se réconcilier avec l'orthographe,
- Certification globale en langue française : Le Robert,
- La lecture rapide et efficace,
- Développer sa mémoire et sa capacité de concentration

Pour plus d'informations, consultez nos conseiller(e)s au **02 51 42 94 58**

Découvrez le détail de toutes nos offres sur www.fonetica.fr

