



## 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.

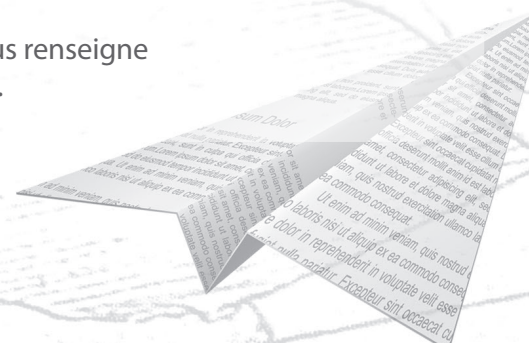
### Projets personnalisés INTRA

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)	JUIN	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DECEMBRE
MPLD	Dynamisez vos entretiens téléphoniques	2 jours	970€	3-4	26-27		14-15	
MPA	La maîtrise des situations difficiles	2 jours	970€				7-8	
MPP	La relation technicien/client au téléphone	2 jours	970€	3-4	26-27		14-15	
COGA	La relation technicien/client en face à face	2 jours	970€				7-8	
MSF1	La relance téléphonique des paiements	1 jour	560€			14		

## COMMERCIAL VENTE

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

## MANAGEMENT

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

## EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

	FORMATION	DURÉE	PRIX (HT)	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DECEMBRE
GTI	Gagner du temps et de l'énergie	2 jours	970€			18-19	
PPP	La prise de parole en public	2 jours	970€				2-3
MICO	Mieux communiquer	3 jours	1 290€				2-3-4
CSI	Interagir autrement avec la méthode des couleurs	2 jours	1 140€			18-19	
EADS	Développer la confiance en soi	3 jours	1 290€			4-5 & 29	
ZEN	Transformer le stress en énergie positive	1+1 jour	970€			15 & 29	
MIND	Etre plus efficace grace au Mind-Mapping	2 jours	970€		10-11		

## COMMUNICATION ÉCRITE

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

# QUELQUES EXEMPLES DE PROJETS PERSONNALISÉS

## DÉVELOPPEMENT CLIENT

### Développement commercial

- Acquérir ou développer le réflexe commercial,
- Prospecter 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](http://www.fonetica.fr)

