

Développez durablement vos bénéfices et la productivité de votre Entreprise...

Apprenez à maîtrisez les 7 clés du succès à travers 7 séances de formation très concrètes

Public Concerné	Durée	Prix HT & Lieu
Chefs d'Entreprise et Dirigeants de TPE/PME, Commerçants, Artisans souhaitant développer leur entreprise	14 semaines, soit 7 sessions de 2H30 tous les 15 jours.	2500 € par participant PARIS Centre

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Acquérir le **savoir faire entrepreneurial** pour accroître votre chiffre d'affaires, vos bénéfices et la cohésion d'équipe de votre entreprise
- Identifier et implémenter les stratégies prioritaires pour votre entreprise dans le domaine du **marketing et la publicité, des ventes, du recrutement, du développement d'équipe, des systèmes de gestion et du service aux clients.**
- Développer vos compétences de leader, de manager et de vendeur
- Développer la performance collective et individuelle de vos collaborateurs

METHODES

- Avant la première session, chaque participant bénéficie d'une consultation personnalisée avec le formateur pour diagnostiquer les performances de son entreprise dans différents domaines et explorer des axes d'amélioration qui seront exploités pendant la formation.
- En début de formation le participant reçoit un questionnaire DISC® à retourner avant la première session. Un profil de personnalité détaillé permettra aux participants de perfectionner leurs compétences dans les domaines du management et de la vente.
- Chaque session apporte un contenu pédagogique. A la fin de chaque session, le formateur fournit aux participants un travail intersessions à appliquer directement à leur entreprise. Le début de la session suivante est utilisé pour faire le point sur les résultats obtenus, les réussites et/ou les obstacles rencontrés.
- En fin de programme, chaque participant bénéficie d'un entretien individuel avec le formateur pour l'aider à identifier la meilleure manière d'appliquer à son entreprise tous les concepts appris pendant la formation et définir les objectifs de développement prioritaires.
- En option cette formation peut être prolongée par des formations plus spécialisées sur le management et leadership, la constitution et le développement d'équipes et la vente.
- En option, la formation peut être prolongée par des séances de coaching d'affaires individualisé.



Pascale JOLY

pascalejoly@actioncoach.com



Denis SAUTIER

denissautier@actioncoach.com



Thierry MOUTON

thierrymouton@actioncoach.com

Coachs d'affaires certifiés & franchisés ActionCOACH auront le plaisir d'animer ces Ateliers...

Attention places limitées, **RESERVEZ MAINTENANT**

OUI, merci de réserver.....places pour l'atelier ACTIONCLUB

Nom.....Entreprise.....

Adresse :

N°Téléphone..... E-mail.....

Merci de faxer votre réservation au : +33 1 72 70 32 36