

NOTRE MÉTHODOLOGIE

Management Humain & Performant de la



Les « 4 dimensions du manager »

*Gérer son temps et ses priorités
Déléguer une mission*

1



*Une
pédagogie
interactive*

...



...
*pour
favoriser
l'Intelligence
Collective*



*Arbitrer un conflit
Recadrer un hors-jeu*

4



*Animer une réunion d'équipe
Annoncer une décision difficile*

3



*Accompagner le changement
Mener un entretien d'évolution*

2



les 5 qualités d'un leadership génératif de collaboration :

1. Ralentir pour apprendre à l'autre ... à accélérer
2. Prendre le risque d'être intelligent...
3. Passer de l'intention au mouvement...
4. Douter de soi, jamais de la force du groupe !
5. Explorer l'avenir par l'action .



L'actif le plus précieux d'une entreprise part tous les soirs et revient le lendemain matin....



NOTRE MÉTHODOLOGIE

Management Humain & Performant de la



Ces formations sont proposées en intra entreprise avec une personnalisation des programmes



1 Organisation personnelle et gestion du temps

- Vaincre ses résistances pour augmenter sa propre disponibilité
- Les quatre piliers du temps
 - Apprendre à dire NON
 - Améliorer sa délégation
 - Optimiser sa planification
- Les causes de perte de temps et les méthodes d'organisation
 - Gérer l'important et/ou l'urgent
 - Traiter l'information
 - Se créer du plaisir dans son emploi du temps
- Améliorer sa communication
 - L'affirmation de soi
 - Savoir dire non
- La planification collective
 - Répartition des tâches
 - Suivis et entretiens d'activité
 - Gestion de projets collectifs

« Avoir du temps, c'est posséder le bien le plus précieux pour celui qui aspire à de grandes choses »

Plutarque



2 Communication interpersonnelle (prise de parole en public)

- Mieux se connaître à l'oral : le préalable indispensable
- Capitaliser ses atouts personnels pour développer sa confiance et son authenticité
- Transformer le feed-back des autres en pistes de progrès. .
- Se libérer des inhibitions psychologiques et des tensions physiques pour être présent.
- Travailler sa voix, ses gestes, son regard, sa respiration, les silences.
- Différents plans pour structurer un exposé.
- Découvrir les pièges de la communication pour les éviter
- Rester maître de ses émotions.

« Si les gens savaient combien je travaille dur pour acquérir ma maîtrise, ça ne leur semblerait pas, après tout, tellement merveilleux. »

Michel-Ange



3 La vente fidélisante

- Perception personnelle et réalité du métier
- La référence active : l'objectif final de toute stratégie de fidélisation
- Identifier les opportunités de son réseau actuel et futur : stratégies et bonnes pratiques
- Réponses et attitudes face aux objections
- Savoir transformer ses arguments spécifiques en bénéfices pour l'acheteur
- L'attitude médecin : donner confiance pour obtenir l'engagement
- Préserver les prix et les marges
- L'effet papillon : utiliser les actes passés pour transformer l'avenir (cas concrets des participants)
- Transformer mon client en partenaire fidèle
- Animer son réseau pour mieux se faire connaître

« Les deux plus sûrs moyens d'échouer dans la vente, c'est de croire que tout est affaire de méthode et que rien n'est affaire de méthode. »

Michaël Aguilar



4 Négociation

- Anticiper pour mieux négocier !
 - Identifier l'impact d'un effort sur les conditions sur sa rentabilité.
- Oser afficher la valeur de notre offre !
 - la matrice des objectifs un outil simple et concret pour affiner sa tactique de négociation :
- Résister à l'objection prix !
 - Les tactiques et techniques
 - Valoriser son prix sans le justifier.
- Obtenir des contreparties !
 - Donner envie au négociateur d'échanger :
- Limiter nos concessions !
 - Orienter les demandes du client vers des concessions :moins coûteuses et non récurrentes.
- S'engager vers la conclusion !
 - Rester serein face aux tentatives de déstabilisation.

« Lorsque je me prépare à discuter avec quelqu'un, je passe 1/3 du temps à penser à ce que je vais dire et 2/3 à penser à ce que l'autre va me dire ».

Abraham Lincoln

