

Catalogue des prestations

- Besoin d'accompagnement et de conseil **POUR GAGNER DU TEMPS** dans la mise en œuvre de votre plan de formation ?
- Besoin d'une formation **PERSONNALISÉE** et **ADAPTÉE** à vos besoins actuels ?
- Besoin d'un **COACHING TERRAIN TRÈS OPÉRATIONNEL** ?
- Besoin de **FORMER POUR PERFORMER** ?

Commerce

Déclinaison du concept : « mieux vendre pour vendre mieux »

L'ensemble des modules est accompagné de mises en situation pratique (sketches) et d'évaluations.

Développement et prospection

Mise en œuvre d'une stratégie de prospection personnalisée
Phoning, optimisation des réseaux et salons

2 jours

Préparation du 1^{er} rdv, phase de création de la relation ou bris de glace
Développement du « *personal branding* » ou comment « *se vendre sans vendre* »
Présentation différenciatrice de l'entreprise

2 jours

La découverte des besoins clients, « *le pilier de la vente* »

1,5 jours

Formation d'audit

1 jour

L'argumentation, « *un acte de vente orienté client* »
Traitement des objections et négociation tarifaire

1,5 jours

Création de l'offre personnalisée et remise de l'offre

1 jour

Orientation, traitement et réponse à appel d'offre

1,5 jours

Fidélisation client

Accueil physique et téléphonique, premier acte fidélisant

1 jour

Renforcer la relation client : Savoir Faire et Savoir Etre

1 jour

La vente en mode projet, une vente différenciatrice par excellence

2 jours

Management

L'ensemble des modules est accompagné de mises en situation pratique (sketches) et d'évaluations.

La conduite du changement	1 jour
Gestion du temps, gestion du stress et des conflits	1 jour
Réussir un entretien individuel et un entretien d'évaluation	1 jour
Formation de formateur	2 jours
Réussir un recrutement commercial	1 jour
Prise de parole en public, préparer et animer une réunion	1 jour
Le manager <i>chef de projet</i> , l'art de valoriser les compétences de son équipe	1 jour
Le manager <i>moderne</i> , maitre des 6 formes de management	3 jours



Autres thématiques

L'ensemble des modules est accompagné de mises en situation pratique (sketches) et d'évaluations.

Grâce à Comin 4, la coopérative de consultants indépendants qui m'accompagne

Bureautique (Access, environnement windows, Excel)

Comptabilité/ Paie (Ciel, les téléprocédures, EBP, Sage)

Création de site web (Dreamweaver, flash animations et programmations, langage HTML)

Gestion de document (Acrobate Reader, GED)

Image (After effects, Cinema 4D, Paintshop Pro, Pinnacle, Photo Impact)

Infographie (Autocade, Illustrator, In Design, Photoshop ...)

Informatique, technique et réseau (Admin réseau, certificat de compétences technicien connectique, Mac OS X, Network Technologie et impression, support PC système et connectique)

Langues étrangères

Qualité, sécurité, environnement (normes qualité ISO, Sauveteur Secouriste au Travail, sécurité - propreté - environnement en laboratoire(BPL))

RH (bilan social, conduire l'entretien annuel, les techniques d'entretien, la fonction tutorale)



C Conditions et tarifications

À noter

Tout projet de formation est **unique** et donc **personnalisé**. Il nécessite une étude préalable en fonction de vos besoins et de vos attentes. **Je reste donc à votre disposition pour échanger sur votre projet.**

Les tarifications seront proposées en fonction des besoins, des contraintes réciproques et du nombre de journées nécessaires.

Certaines formations peuvent être proposées en ligne si besoin.

Exemples de propositions

Formule **SUR MESURE** pour les TPE et START UP

2 jours de formation, 2 jours de coaching terrain

3 200 €

Formule **EXPERT**

4 jours de formation, 2 jours de coaching terrain

5 000€

 **Bertrand Bugnicourt**
Gérant

06 82 49 08 02

b.bugnicourt@yahoo.fr



Former pour Performer.

SARL B Better au capital de 1 000 € - SIRET : 812 756 500 00011 - RCS Toulouse
Siège social : 2 rue Edmond Rostand 31130 Balma