

Training d'Enfer

DYNAMISER DES EQUIPES COMMERCIALES
MODIFIER LE SYSTEME DE MANAGEMENT
ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT

Le training, c'est quoi ?

Le training est un entraînement et un suivi qui a pour objectif le développement des aptitudes, des compétences, l'amélioration de l'efficacité, l'adaptation à une situation nouvelle, l'aide à la décision, ou la résolution de difficultés.

Le training est particulièrement bien adapté aux domaines concernant le management, la communication, le commercial.

Le training facilite notamment les adaptations aux changements intenses de l'environnement économique et social.

Le training, pourquoi ?

La société et les entreprises sont en mutation permanente. Les méthodes utilisées ne produisent plus toujours les résultats escomptés.

Entraîner et accompagner dans :

- La modification des fonctions
- Le développement du leadership
- La résolution de difficultés opérationnelles
- La préparation d'une intervention décisive (assemblée générale, meeting du personnel, interview, réunions, décision à prendre)

Entraîner et accompagner les équipes dans :

- L'amélioration des performances (commerciales en particulier)
- Le renforcement de la cohésion
- L'adaptation aux changements internes et externes

Training d'Enfer

Le training, pour qui ?

Il s'adresse plus particulièrement

- Aux personnes exerçant un rôle de management, direct ou indirect
- Aux forces commerciales
- Aux personnels de terrains

Le training, comment ?

Le training est un produit qui vise une **opérationnalité immédiate** et doit entraîner une modification des comportements. La présence du management est importante en début et en fin de training afin **de renforcer notre action**.

LES 3 CLES DU TRAINING

- ◆ **Le Rythme** afin d'éviter la monotonie d'un cours standard, de stimuler les neurones, de ne pas laisser la place au doute.

Le rythme est donc donné par le changement d'atelier toutes les 1 h 30 ou 2 heures, le changement de salle, d'intervenant, de thème, de mode d'animation. Le travail sur le rythme se fait également par l'intégration d'ateliers « hors sujets » : Kendo, rencontre avec un personnage, etc....Les heures de travail peuvent également être utilisées : plus tôt le matin, le soir après diner, etc.....

- ◆ **La Remise en question** car elle est la constante des entreprises qui réussissent

Elle n'est pas forcément naturelle pour tous, et peut constituer un frein important. La remise en question fait appel à des composantes personnelles et professionnelles, l'entraîné doit les comprendre, les diagnostiquer et les traiter.

- ◆ **La Motivation** car elle reste le moteur essentiel de la performance et du travail bien fait.

La clé de voute d'une équipe qui avance, à elle seule elle fait oublier les petits soucis de fonctionnement, minimise les problèmes, améliore l'ambiance. La motivation est travaillée par la mise en perspective des projets, par la place du manager et du managé dans ces projets, par la créativité nécessaire.

Training d'Enfer

Ils ont suivi un training d'enfer

- **Icade G3A**, secteur ingénierie hospitalière, 18 chefs de projets en entraînement relation clientèle
- **Installux France**, Leader de la menuiserie aluminium, training commercial, approche nouvelle, plans d'actions commerciaux.
- **Aquilus France**, secteur piscine, training des équipes commerciales sur toute la France. Prospection, négociation au programme. 120 stagiaires
- **Mettler Toledo**, leader mondial du pesage, training des responsables techniques. Méthode de management, dynamisation des techniciens, etc...
- **Alcatel réseaux d'entreprise**, 220 commerciaux sur toute la France et managers
- **CLS ARGOS**, détection et suivi satellitaire et radar : training pour les managers des unités opérationnelles, ainsi qu'un training pour le service client.
- **Swiss Life**, assurance et placement : commerciaux terrain et chefs de vente (60 personnes)
- **Lavail France**, machines et fournitures agricoles, 40 personnes, agents de comptoir commerciaux, managers
- **Air Corporate system**, Compagnie aérienne, commerciaux en training performance (17 personnes)
- **Nextiraone France**, Télécom, Training commercial pour les télé-opérateurs et managers de cellules de vente on line (50 personnes)
- **Neyrial France**, informatique : Training commerciaux, managers, assistantes (40 personnes).

ET ENCORE BIEN D'AUTRES.....