

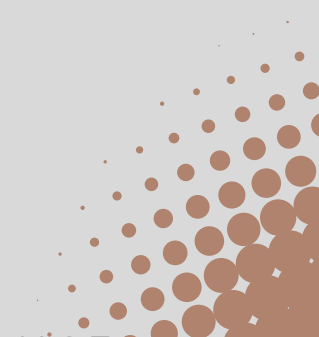
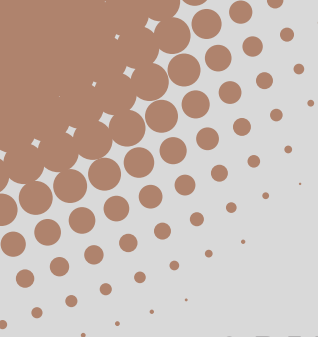
XG FORMATIONS

Formation / Coaching
MANAGEMENT
COMMERCE
COMMUNICATION
EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

FAVORISER
L'APPRENTISSAGE PAR LE
JEU, STIMULER LA
CRÉATIVITÉ, DÉVELOPPER
LES POTENTIELS !

XAVIER GADENNE
06 60 83 31 68
xaviergadenne.fr





MANAGEMENT

LES STYLES DE MANAGEMENT
LE MANAGER COACH
OBJECTIFS ET INDICATEURS DE PERFORMANCE
CONSTRUIRE LA COHÉSION D'ÉQUIPE
GESTION DES CONFLITS
ANIMATION DE RÉUNIONS
CONDUITE DU CHANGEMENT
PRÉVENTION DES RISQUES PSYCHOSOCIAUX

COMMERCE / VENTE



DÉMARCHE DIAGNOSTIC
LE MIX MARKETING
DÉFINIR SA POSITION STRATÉGIQUE
LA PROSPECTION
LA PROSPECTION ET LA VENTE PAR TÉLÉPHONE
CONDUITE D'UN ENTRETIEN COMMERCIAL
NÉGOCIATION
SUIVI CLIENT
SATISFACTION ET FIDÉLISATION CLIENTS
PILOTAGE DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

COMMUNICATION

LE SENS DE LA COMMUNICATION
L'ÉCOUTE ACTIVE
LA PLACE DES ÉMOTIONS
LA PRISE DE PAROLE EN GROUPE
LA GESTION DU CONFLIT
LA COMMUNICATION ÉMOTIONNELLE

EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

GESTION DU TEMPS ET DES PRIORITÉS
HIÉRARCHIE DES TÂCHES
ORGANISATION DE SON ESPACE DE TRAVAIL
COMMENT ÉLIMINER LE NON ESSENTIEL
DÉLÉGATION ET AUTOMATISATION

LES 4 ETAPES DE LA FORMATION :

•ANALYSE DE VOTRE DEMANDE, BESOIN OU PROJET DE FORMATION

- Contexte
- Objectifs
- Besoin
- Public à former

•CONCEPTION DE LA FORMATION ET DE LA PÉDAGOGIE DES DIFFÉRENTS MODULES

- Orientée participants
- Inscrite dans le temps
- Avec des modalités d'animation variées
- Avec des supports adaptés
- Favorisant la prise de conscience et le sens

•ANIMATION DE LA FORMATION

- Des participants acteurs de leur formation
- Des méthodes et techniques pédagogiques innovantes et ludiques
- Utilisation des outils numériques pour un "présentiel augmenté"
- Un apprentissage favorisé par de la mise en situation et des jeux

•TRANSFERTS DES ACQUIS, EVALUATION DE LA FORMATION

- Evaluation formative et sommative
- Un transfert des acquis en situation de travail favorisé (feuille de route, objectif)
- Evaluation de la satisfaction des participants à l'issue du module

TYPES DE FORMATIONS :

FORMATION DE GROUPE

En fonction du format inter ou en intra entreprise. La formation se fait dans vos locaux, ou votre centre de formation. Le contenu de la formation est adapté au public et à ses besoins.

FORMATION PERSONALISÉE

Contenu de la formation élaboré avec le participant selon son niveau et ses besoins. Audit préalable et préparation de la formation. Entretien, bilan de positionnement, évaluation des connaissances...

FORMATION A DISTANCE

En ligne et en direct ! La formation à distance s'adapte à votre emploi du temps. Une solution idéale pour être formé sans quitter son bureau ! La formation combine module thématique et exercices pratiques

