

Brain & Value

Nos parcours pour accompagner et former les talents de demain



FORGE LEADERS - SHAPE FUTURES !

Un monde en constante évolution

Evoluer en incertitude

Le monde des affaires évolue à une vitesse sans précédent. Aujourd'hui, les entreprises doivent faire face à des transformations constantes, qu'elles soient technologiques, économiques ou sociales. La mondialisation, l'accélération des innovations et les crises sanitaires ont bouleversé l'environnement des entreprises, imposant de nouvelles exigences aux dirigeants et à leurs équipes. Dans ce contexte d'incertitude, une chose est certaine : les entreprises qui réussissent sont celles qui misent sur la **formation continue et l'accompagnement de leurs talents.**

Le rôle clé des managers dans la réussite des entreprises

Les managers sont au cœur de la performance des entreprises. Selon une étude de Gallup, **70 % de la variance dans l'engagement des employés est directement liée à la qualité du management.** De plus, des recherches menées par **Harvard Business Review** montrent que **75 % des initiatives de changement échouent en raison d'une mauvaise gestion du changement,** souvent due à un manque de préparation des équipes managériales. Ainsi, il apparaît crucial de renforcer les compétences des managers pour assurer non seulement la stabilité, mais aussi la croissance à long terme de l'entreprise.

L'adaptation continue : une nécessité pour les managers

Les managers sont confrontés à des environnements de travail de plus en plus complexes, où ils doivent à la fois **assurer la performance** de leurs équipes, **gérer les incertitudes,** et **accompagner le changement.**

La digitalisation des processus, l'évolution des attentes des collaborateurs - notamment sur le télétravail et le bien-être au travail - et la gestion de la diversité générationnelle ajoutent une pression supplémentaire. Il devient alors impératif de former les managers à naviguer dans ces situations complexes, tout en développant des **compétences en leadership, gestion de crise et communication.**

Former à l'excellence

Investir dans la formation des managers, c'est investir dans la **pérennité** de l'entreprise. La capacité des managers à **motiver leurs équipes**, à **prendre des décisions stratégiques** et à **gérer des situations complexes** détermine directement le succès de l'organisation.

Des Parcours de Formation Personnalisés pour Forger les Leaders de Demain

Brain4Value vise une montée en compétences progressive et adaptée aux missions des managers et leaders, tout en développant un esprit collaboratif et d'entraide entre les apprenants.

Chaque parcours est conçu en collaboration avec les services RH/Formation/Management des clients. Des points de suivi réguliers sont réalisés avec les managers, et un bilan en fin de parcours permet de mesurer les objectifs atteints et d'envisager les parcours futurs.

Exemples de parcours Intra-entreprise sur mesure :

- **Parcours de formation Management/Leadership**

- Niveau 1 : Manager Junior
- Niveau 2: Middle Manager
- Niveau 3 : Leaders Executifs
- Manager hiérarchique de P&L
- Etre Manager du changement
- Engagez votre écosystème avec TokIn

- **Formation Ingénierie Commerciale**

- Développer son approche commerciale
- Diriger une équipe commerciale

- **Formations en développement personnel**

- Mieux se connaître et communiquer avec DISC
- Maîtriser la Communication Non Violente
- Transformer vos réunions en moteur d'efficacité
- Gérer les situations difficiles

94%

des employés resteraient plus longtemps dans une entreprise si celle-ci investissait dans leur développement professionnel

38%

des leaders se sentent extrêmement ou très bien préparés à passer au niveau de leadership supérieur

25%

de diminution du turnover dans les entreprises investissant dans des programmes de formation

10%

des managers possèdent les compétences naturelles pour gérer une équipe efficacement

Qualiopi 
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTION DE FORMATION



Parcours Management



Parcours Management

Manager Junior - 4 jours

Aider les nouveaux managers à s'adapter à leur rôle, à se positionner efficacement vis-à-vis de leurs collègues et à comprendre les dynamiques de leur nouvelle position. En effet, évoluer pour la première fois en tant que manager ne s'improvise pas et le management n'est pas inné. La formation permet également une introspection des participants sur leurs attentes et leurs croyances vis à vis du management.

Objectif pédagogiques :

- **Comprendre les bases du management** : Apprendre à définir des objectifs, organiser le travail d'une équipe et assurer un suivi efficace.
- **Acquérir les techniques de communication managériale** : Savoir communiquer de manière claire et motivante avec son équipe.
- **Maîtriser les principes du management de proximité** : Connaître les techniques pour motiver, écouter et guider son équipe au quotidien.
- **Savoir donner du feedback** : Apprendre à fournir des retours constructifs tout en maintenant un climat de confiance.
- **Gestion des situations difficiles** : Acquérir des méthodes pour gérer les conflits et résoudre les problèmes dans l'équipe.

Jour 1 : Introduction au Management

- Concepts fondamentaux du management
- Rôles et responsabilités d'un manager en ateliers
- Evoluer dans un écosystème multigénérationnel
- Les missions et outils du manager
- Stratégies pour réussir sa prise de poste en tant que nouveau manager
- Exercices pratiques et mises en situation

Jour 2 : Prendre conscience de la notion d'équipe

- Formation et développement des équipes
- Premières techniques de communication efficaces
- Gestion des conflits simples
- Exercices pratiques et mises en situation
- Techniques de positionnement vis-à-vis des collègues après une promotion

Jour 3 : Vision et notion de cadre managérial

- Sens et vision
- Développer la vision pour embarquer ses équipes
- Qu'est ce qu'un cadre managérial ?
- Cadrer pour donner de la liberté
- Suivi et évaluation des performances
- Exercices et ateliers de travail en groupe

Jour 4 : Gestion des Performances

- Évaluation et feedback constructif
- Développement de l'intelligence émotionnelle
- Avoir de l'assurance et du courage managérial
- Utilisation de tableaux de bord pour le suivi des objectifs
- Exercices pratiques et études de cas

“ Apprendre à se connaître, apprendre les notions managériales, le parcours a permis de donner confiance à l'ensemble des nouveaux managers. ”



Parcours Management

Middle Manager - 4 jours

Former les managers intermédiaires à être le relais entre la direction et leurs équipes, en participant activement à l'élaboration et à l'exécution des axes stratégiques. Cette formation permet de découvrir les 5 grandes missions du manager (Organiser - Communiquer - Animer - Former - Evaluer) et les 5 outils indispensables pour réussir (Entretiens - Réunions - L'écrit - KPI - Plan d'Actions)

Objectifs pédagogiques :

- **Développer un leadership affirmé** : Apprendre à assumer son rôle de leader et à influencer positivement son équipe.
- **Gérer des équipes pluridisciplinaires** : Savoir coordonner des équipes variées et gérer les interactions entre différents services.
- **Améliorer la performance collective** : Savoir piloter la performance des collaborateurs, suivre les objectifs et optimiser les résultats.
- **Gérer les résistances au changement** : Acquérir les compétences pour accompagner son équipe dans des phases de transition et de changement.
- **Favoriser la collaboration et l'engagement** : Apprendre à stimuler la collaboration au sein des équipes et à impliquer chacun dans les projets.

Jour 1 : Organiser - Déléguer - Planifier

- Rappel sur les missions et outils du manager
- Manager au quotidien ses équipes par des réunions efficaces
- Plan d'actions SMART - Mise en pratique
- Techniques de délégation - Mise en pratique
- Responsabilisation des membres de l'équipe
- Mises en situation et jeux de rôle

Jour 2 : Communiquer - Informer

- L'importance de la communication en entreprise
- Prendre conscience de son style de communication et celui de mon écosystème (DISC individuel)
- Techniques de Communication Non Violente pour gérer les conflits - Mise en pratique
- Développer son écoute active - Mise en pratique
- Savoir quoi, quand et comment communiquer auprès de son équipe.

Jour 3 : Animer - Dynamiser - Motiver

- Devenir animateur, catalyseur, leader de son équipe
- Techniques avancées de motivation des équipes via les *besoins motivationnels*
- Tirer parti de l'intelligence collective de son équipe (techniques de CODEV) - Mise en pratique
- Redynamiser son équipe vers la vision

Jour 4 : Former - Accompagner - Evaluer - Contrôler

- Accompagner et construire un plan de développement des collaborateurs
- Réussir des faces à faces efficaces - Mise en pratique
- Suivi des performances avec des indicateurs clés
- Remonter les informations sur ses collaborateurs à ses managers
- Créer du lien
- Ateliers et exercices pratiques



CODE : M002

Parcours Management

Leader Executif - 4 jours

Les managers progressant vers des niveaux supérieurs doivent développer leur vision stratégique en lien avec la stratégie de l'entreprise. Savoir définir sa stratégie et embarquer son écosystème est essentiel pour réussir et s'épanouir en tant que manager.

Objectifs pédagogiques :

- **Maîtriser le leadership stratégique** : Développer une vision stratégique claire et la traduire en actions concrètes pour l'entreprise.
- **Aligner la stratégie avec les équipes** : Savoir transmettre les objectifs stratégiques aux managers et s'assurer de leur mise en œuvre opérationnelle.
- **Optimiser la gestion des talents** : Savoir identifier, développer et retenir les talents clés au sein de l'organisation.
- **Renforcer l'impact décisionnel** : Apprendre à prendre des décisions complexes, à assumer les risques et à faire preuve de résilience en cas d'incertitude.
- **Gérer les enjeux de transformation** : Acquérir des compétences pour piloter des projets de transformation à grande échelle.

Jour 1 : Leadership Transformationnel

- Techniques de transformation organisationnelle
- Gestion du changement et performance
- Devenir un relais efficace des équipes de direction
- Développement de la vision stratégique - Mise en pratique
- Etudes de cas et discussions

Jour 2 : Management de situation

- Adapter son style de management au contexte organisationnel et humain
- Gérer les talents et développer son approche de manager coach
- Techniques de gestion de crise
- Exercices pratiques et mises en situation

Jour 3 : Stratégie d'Entreprise Avancée

- Planification stratégique à moyen et long terme
- Analyse SWOT et autres outils d'analyse stratégique
- Accompagner le changement auprès de ses équipes et de l'organisation
- Intégration des équipes dans l'élaboration et l'exécution des axes stratégiques
- Présenter son plan stratégique à ses managers et à ses équipes
- Ateliers pratiques

Jour 4 : Leader et Manager

- Continuer à développer son leadership moyen et long terme
- Manager au quotidien ses équipes vers l'objectif
- Prise de décisions complexes et difficiles
- Développer son agilité managériale pour anticiper les imprévus
- Développer son réseau et sa veille managériale
- Etudes de cas et discussions interactives

“ Nous devons franchir une étape dans le développement de notre entreprise qui devait s'accompagner d'une montée en compétences de nos équipes managériales ”



Parcours Management

Manager hiérarchique de P&L - 4 jours

Etre manager hiérarchique des équipes et gérer un compte de résultat demande des apprentissages spécifiques. Le responsable de P&L peut se retrouver en difficulté s'il n'est pas accompagné pour définir sa stratégie, mettre en oeuvre son plan d'action tout en prenant conscience de tous les paramètres et indicateurs clés. Ce module permet d'appréhender son rôle et ses responsabilités de manager hiérarchique de P&L.

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre et maîtriser les indicateurs financiers du P&L pour prendre des décisions éclairées et améliorer la performance de l'entité.
- Aligner la stratégie commerciale et opérationnelle avec les objectifs financiers, tout en assurant la gestion des ressources et la planification des actions.
- Développer son leadership commercial en maximisant les performances des équipes et en optimisant les relations clients.
- Anticiper et corriger les écarts en prenant des décisions rapides et efficaces face aux situations critiques, tout en mobilisant son écosystème pour assurer la résilience de l'entité.

Jour 1 : Manager mon entité

- Responsabilités hiérarchiques et fonctionnelles. Les différences fondamentales de postures
- Responsabilité et Autorité : Trouver l'équilibre entre fermeté sur les règles et flexibilité de situations
- Comprendre les indicateurs clés de mon P&L et leurs impacts sur les résultats
- Comment définir la stratégie de mon entité : Fixation des objectifs commerciaux, gestion des ressources et planification des actions. Mon entité est un système !
- Suivi des indicateurs de performance clés (CA, rentabilité, TJM/CJM, sous-traitance, etc.) et prendre conscience des impacts systémiques
- Exercices pratiques sur la gestion des indicateurs clés.

Jour 2 : Elaborer et suivre son forecast

- Elaborer, présenter et suivre son forecast
- Gérer la rentabilité des missions et maximiser les performances individuelles et collectives
- Importance de la collaboration et de la solidarité entre entités pour optimiser les ressources et partager les meilleures pratiques commerciales.
- Exercices et simulations

Jour 3 : Leadership Commercial et projection

- Développer la stratégie commerciale : comment détecter les opportunités, gérer les relations clients, et optimiser les ressources
- Plan d'action pour le développement des comptes clients (renouvellement de missions, montée en puissance, fidélisation)
- Suivre et objectiver les commerciaux
- Techniques de négociations et relation clients
- Exercices pratiques et mises en situation

Jour 4 : Corriger, anticiper

- Anticiper les situations (baisses de charges, conflits clients...) et savoir prendre les décisions nécessaires
- Plan d'actions de crise et gestion des équipes
- Postures à adopter vis à vis de ses managers et de ses équipes
- Tirer parti de son écosystème pour rebondir
- Exercices pratiques et mises en situation



CODE : M004

Parcours Management

Etre Manager du Changement - 3 jours

Les entreprises doivent s'adapter rapidement aux nouvelles technologies, aux fluctuations du marché et aux attentes des clients. En formant leurs managers au changement, elles réduisent les résistances et facilitent l'acceptation des nouvelles pratiques mais aussi elles améliorent l'agilité des collaborateurs, les rendant plus réactifs face aux transformations

Objectifs pédagogiques :

- **Comprendre les dynamiques générales du changement** et leurs importances dans les organisations modernes.
- **Appliquer les 8 étapes du modèle de Kotter** pour conduire efficacement un processus de changement.
- **Mobiliser les équipes et gérer les résistances** pour maintenir l'engagement tout au long du processus.
- **Intégrer la philosophie du changement continu** pour pérenniser la transformation et créer une organisation agile.

Jour 1 : Introduire le Changement et Préparer le Terrain

- Comprendre le besoin de changement : Explorer les différents types de changements (structurels, culturels, technologiques) et leurs impacts sur les équipes
- Créer un sentiment d'urgence (Étape 1) : Définir pourquoi et comment établir un sentiment d'urgence pour amorcer le changement
- Constituer une coalition de soutien (Étape 2) : Mobiliser les leaders et influenceurs clés pour soutenir le changement
- Développer une vision et une stratégie claires (Étape 3) : Créer une vision de ce que le changement apportera et la stratégie pour y arriver
- Communiquer la vision du changement (Étape 4) : Savoir comment partager cette vision de manière régulière et impactante
- Atelier pratique : Élaboration d'un plan de communication pour le changement.

Jour 2 : Encourager l'Action et Consolider le Changement

- Encourager l'action et supprimer les obstacles (Étape 5) : Identifier et supprimer les obstacles qui freinent la mise en œuvre du changement
- Générer des victoires à court terme (Étape 6) : Importance de fixer des objectifs rapides pour maintenir la motivation
- Atelier pratique : Identifier des victoires rapides et concevoir un plan d'action
- Consolider les gains et produire plus de changement (Étape 7) : Capitaliser sur les victoires rapides pour soutenir des transformations plus profondes
- Prolonger et étendre le changement : Étendre les actions de changement à l'échelle de l'organisation
- Cas pratique : Plan de consolidation et d'extension des succès à long terme.

Jour 3 : Ancrer le Changement et développer le Changement Continu

- Ancrer les nouvelles pratiques dans la culture (Étape 8) : Intégrer les changements pour qu'ils deviennent une partie de la culture d'entreprise
- Maintenir l'élan : Techniques pour assurer que les nouvelles pratiques restent en place à long terme
- Atelier pratique : Plan d'action pour ancrer les pratiques et assurer un suivi
- Introduction au changement continu : Adopter une culture d'amélioration continue et de flexibilité
- Créer une organisation apprenante : Favoriser l'apprentissage et l'adaptation permanente au changement
- Clôture : Synthèse des apprentissages et élaboration d'un plan de changement continu pour leur organisation.



CODE : M005

Engagez votre écosystème avec TokIn - 3 jours

Dans un contexte où l'engagement des collaborateurs est un facteur clé de succès, cette formation de 3 jours vous offre les outils et les stratégies pour comprendre, diagnostiquer et renforcer l'implication de vos équipes. À travers des études de cas, des ateliers pratiques et l'exploration de l'outil TokIn, vous apprendrez à créer un environnement engageant, à valoriser les contributions de vos collaborateurs, et à intégrer des approches participatives.

Objectifs pédagogiques :

- **Approfondir la compréhension des leviers d'engagement** à travers des études de cas et des outils concrets.
- Permettre aux participants d'élaborer des **stratégies personnalisées adaptées à leur organisation**.
- Intégrer l'usage des **outils numériques et participatifs pour renforcer l'engagement à long terme**.

Jour 1 : Comprendre les Fondements de l'Engagement Collaborateur

- Présentation du programme et attentes des participants
- Comprendre l'impact de l'engagement sur la performance, la productivité, la rétention et l'innovation
- Données clés et études de cas
- Différencier les facteurs intrinsèques (sens, reconnaissance) et extrinsèques (salaire, conditions)
- Études pratiques sur l'influence des facteurs dans différentes entreprises
- Outils pour évaluer l'engagement : sondages, questionnaires, entretiens, feedbacks
- Analyse des résultats et identification des signaux d'alerte
- Exercice : réaliser un diagnostic de l'engagement pour son entreprise à l'aide des outils fournis
- Débriefing en groupe et partage des résultats.

Jour 2 : Les Leviers Concrets pour Favoriser l'Engagement

- Lien entre le développement des compétences et l'engagement
- Plan de carrière, mentorat, programmes de formation
- L'importance d'un leadership engageant
- Comment une culture d'entreprise positive favorise l'implication
- Systèmes formels et informels pour valoriser les contributions
- Mettre en place une culture de feedback positif
- Exercice pratique pour élaborer un programme de reconnaissance adapté à son entreprise
- Présentation des plans et discussion en groupe.

Jour 3 : Implémentation et Outils Pratiques

- Présentation de l'outil TokIn pour stimuler et récompenser l'engagement
- Utilisation des plateformes collaboratives, DAO, gamification, etc.
- Etudes de cas d'entreprises ayant réussi à améliorer l'engagement via des outils numériques
- Retour d'expérience sur les meilleures pratiques
- Gestion de projets collaboratifs
- Introduction aux principes de la DAO : participation collective et démocratisation de la prise de décision
- Exercice : mise en place d'un projet collaboratif au sein de son équipe
- Discussion des obstacles et opportunités
- Chaque participant élabore un plan concret pour améliorer l'engagement dans son organisation
- Présentation des plans, retours du groupe et des formateurs.





Parcours Commercial

Parcours Commercial



Développer son approche commerciale - 7 jours

Structurée autour de 7 modules clés, le parcours couvre à la fois les fondamentaux du développement commercial et des techniques avancées de vente, avec une forte dimension pratique. Du perfectionnement des compétences en prospection et en négociation, à la gestion des comptes clés et à l'utilisation des outils digitaux, chaque aspect du parcours est pensé pour renforcer les performances individuelles et collectives.

Objectifs pédagogiques

Comprendre les fondamentaux du développement commercial : Apprendre à structurer une démarche commerciale efficace, de la prospection à la négociation.

Maîtriser les techniques de prospection et de qualification des opportunités : Savoir identifier les bons prospects, comprendre leur stratégie, et structurer un argumentaire percutant.

Développer une stratégie de compte : Savoir segmenter les clients, gérer les comptes clés, et élaborer des plans de développement de compte.

Améliorer la négociation commerciale : Acquérir des techniques avancées de négociation pour répondre aux objections et conclure des accords gagnant-gagnant.

Utiliser les outils digitaux pour optimiser la gestion commerciale : Exploiter les CRM, les techniques de prospection digitale et les outils d'automatisation pour améliorer l'efficacité commerciale.

Jour 1 - Rappel sur les fondamentaux de la vente en ESN

- Nos clients, quelle stratégie Make or buy ?
- Rappel sur les différents types de contrats
- Prendre conscience de son mix business sur son portefeuille
- Quelques feedbacks du marché
- Tendances des services SI
- Attentes globales des clients
- Explorer la notion de Valeur Perçue
- En quoi s'intéresser à la valeur perçue va augmenter les chance de gain ?
- La posture du commercial et sa rigueur
- L'importance de prospecter
- Prendre conscience du système "client"
- Développer son réseau et son facteur chance
- Se transformer en Business Connector

Jour 2 : Les Fondamentaux du Développement Commercial

Techniques de Prospection :

Méthodes pour identifier et cibler de nouveaux prospects.

- Pitcher son entité
- Techniques de prospection digitale (LinkedIn, e-mails, CRM).
- Préparation d'une routine de prospection efficace.
- Gestion des relances et suivi commercial
- Partir à la découverte des clients et prospects
- Préparer et gérer ses rendez-vous commerciaux

L'art de questionner

- Techniques et Méthode de questionnements pour gagner en efficacité et identifier les parties prenantes

“ Le parcours a permis de définir un cadre et des méthodes commerciales communes pour l'ensemble de la force de vente ”



Parcours Commercial



Jour 3 - Qualifier les affaires et les parties prenantes

L'importance de qualifier ses affaires

- Cheminement et étapes pour un deal réussi (Marketing + Vente le duo gagnant)
- Les parties prenantes comment les découvrir et les adresser ?
- Quelles sont leurs attentes et besoins?

Identifier la roue de la décision

- Qui sont les réels décideurs sur l'affaire
- Adapter son discours aux motivations personnelles des parties prenantes
- Méthodologie SONCASE et CAP /DISC et mise en situation

Jour 4 : Critères de Choix et Rédaction

- Identifier les Critères de Choix des Clients et positionner les solutions
- Trier et Estimer les Critères via les attentes des parties prenantes
- Identifier des solutions envisageables
- Estimer les avantages perçus
- Quantifier les avantages et critères
- Bonnes pratiques de rédaction de la proposition et soutenance client

Jour 5 : Techniques de Négociation Raisonnée

- Introduction à la négociation win-win (gagnant-gagnant)
- Stratégies de préparation avant une négociation (analyse de l'interlocuteur, objectifs, alternatives)
- Le BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement) : toujours avoir une solution de repli.
- Techniques pour créer de la valeur dans une négociation et non se concentrer uniquement sur le prix
- Gérer les Objections lors de la Négociation :
- Techniques pour répondre aux objections les plus courantes
- Rebondir sur les objections pour renforcer sa position
- Gérer les négociations sous pression ou face à des interlocuteurs difficiles
- Ateliers de Mises en Situation

Jour 6 : Stratégie de Comptes Clés et Fidélisation

Élaboration d'une Stratégie de Compte :

- Identification des comptes clés (clients stratégiques)
- Techniques de segmentation client et priorisation des efforts commerciaux
- Création d'un plan de compte : objectifs, tactiques, et suivi
- Développer ses relations partenaires
- Présenter son Plan de Compte et embarquer son écosystème

Techniques de Fidélisation des Clients Existants :

- Développer des relations long terme avec les clients (account management)
- Introduction à la méthode Objectif TERE pour développer une relation de long terme, Cross-selling et Up-selling
- Analyse des besoins futurs du client pour offrir des solutions complémentaires

Plan d'Action pour la Montée en Puissance des Comptes Clés :

- Mise en place d'un plan pour développer la valeur des comptes clés (revenus, partenariats, fidélité)
- Suivi des objectifs avec des KPIs commerciaux spécifiques
- Exercices et ateliers pratiques

Jour 7 : Anticiper et Gérer les Crises Commerciales

Identification des Risques Commerciaux :

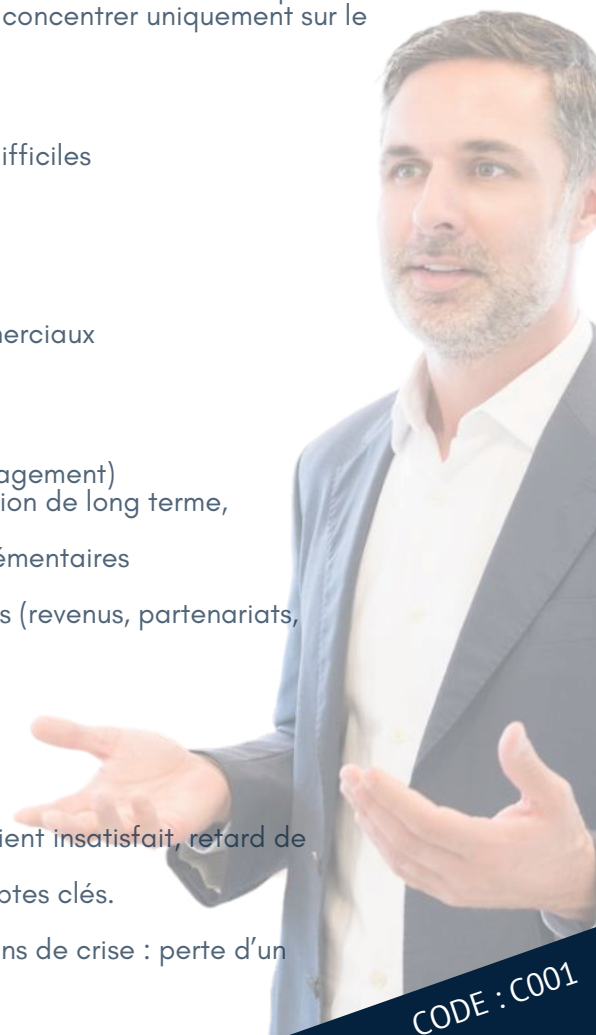
- Anticipation des baisses d'activité : identifier les signaux faibles (client insatisfait, retard de paiement, etc.)
- Analyse SWOT (forces, faiblesses, opportunités, menaces) des comptes clés.

Gérer les Crises Commerciales :

- Techniques pour répondre rapidement et efficacement aux situations de crise : perte d'un client clé, défaut de paiement, problèmes de livraison
- Stratégies pour regagner la confiance du client après une crise

Stratégies de Relance Post-Crise :

- Mise en place de plans de relance pour relancer l'activité commerciale après une crise
- Repenser la stratégie commerciale en cas de crise prolongée (crise économique, changement réglementaire, etc.)
- Ateliers pratiques pour anticiper et résoudre des situations commerciales critiques



Parcours Commercial



Augmenter son Win-Ratio

Option : Challenging et coaching des soutenances client

Nos experts proposent de participer aux Dry Run des soutenances afin de les challenger (dans la bienveillance).

- Sont-elles bien structurées ?
- Les acteurs de la soutenance sont-ils préparés ?
- Les enjeux, attentes clients bien identifiés ?
- Les présentations sont-elles de qualité...

Mettez toutes vos chances de votre côté pour augmenter votre Win Rate sur les dossiers importants et professionnaliser votre avant-vente.

Option : Coaching et Mentoring individuel

Il peut être nécessaire d'accompagner de manière individuelle certaines personnes dans le cadre de la formation pour mettre en pratique de manière concrète les apports théoriques. Ces coaching prennent la forme de 1h à 1h30 de sessions toutes les 2 à 3 semaines permettant ainsi des mises en situations et des suivis opérationnels.

“ Nous avons besoin de professionnaliser nos équipes commerciales tout en développant un état d'esprit cohérent à nos valeurs ”



Parcours Commercial



Diriger une équipe commerciale - 3 jours

Cette formation a pour but d'améliorer les compétences de gestion et de pilotage des équipes commerciales dans une ESN, en alignant les efforts de vente sur les objectifs stratégiques, tout en tenant compte des spécificités du secteur des services numériques.

Objectifs pédagogiques :

- **Définir et piloter la stratégie commerciale** : Élaborer une stratégie adaptée au marché des ESN et définir des objectifs commerciaux alignés avec la vision stratégique de l'entreprise.
- **Suivre et optimiser les performances commerciales** : Savoir utiliser les outils de reporting et de CRM pour analyser les cycles de vente et piloter les performances des commerciaux.
- **Manager une équipe commerciale** : Apprendre à fixer des objectifs individuels et collectifs, à suivre les performances des commerciaux et à motiver les équipes.
- **Optimiser la collaboration et l'entraide au sein des équipes** : Favoriser l'échange des bonnes pratiques et la coopération entre les membres de l'équipe pour maximiser les résultats.

Jour 1 : Définir et Piloter la Stratégie Commerciale en ESN

Comprendre les particularités du marché des ESN (concurrence, complexité des cycles de vente, clients grands comptes, etc.)

- Identifier les enjeux spécifiques des ventes de services informatiques : vente de projets, maintenance, consulting, infogérance, etc
- Adapter son approche commerciale aux tendances du marché IT (Cloud, cybersécurité, IA, etc.)
- Définir des objectifs commerciaux clairs, mesurables et alignés sur les objectifs stratégiques de l'ESN
- Développer une stratégie de segmentation clients (PME, grands comptes, secteur public, etc.)

Construction d'un plan d'action commercial :

- Créer un plan de développement des comptes : identification des comptes clés et opportunités
- Priorisation des actions commerciales en fonction des ressources disponibles et des opportunités de marché
- Définir les indicateurs de performance (KPIs) pour suivre l'atteinte des objectifs (CA, marge, taux de transformation)

Atelier pratique :

- Élaboration d'un plan d'action commercial pour une ESN fictive avec un suivi des KPIs
- Mise en situation : analyse d'un compte-clé et élaboration d'une stratégie de développement sur 12 mois.

Jour 2 : Pilotage des performances commerciales :

- Suivre les performances de son équipe commerciale avec des outils de reporting et de CRM
- Analyser les cycles de vente dans une ESN : vente courte vs. vente longue.
- Utiliser des tableaux de bord pour évaluer les KPIs
- Gérer le pipeline commercial pour anticiper les ventes et les besoins en ressources
- Techniques de prévision des ventes (forecasting) pour assurer une répartition optimale des ressources sur les projets à venir
- Identification des points bloquants dans le pipeline et planification des actions correctives
- Techniques pour motiver et coacher les équipes commerciales dans un environnement exigeant (résistance à la pression, gestion des refus, etc.).
- Mettre en place des plans de formation continue pour améliorer les compétences de vente et la connaissance des services de l'ESN
- Atelier pratique

Parcours Commercial



Jour 3 : Management des Équipes Commerciales et Suivi des Actions

Management Individuel des Commerciaux :

- Fixation d'objectifs individuels : Techniques pour fixer des objectifs clairs, mesurables et adaptés aux compétences et aux performances de chaque commercial
- Suivi personnalisé des commerciaux : Mise en place de séances de coaching individuelles régulières pour suivre les performances de chaque membre de l'équipe
- Manager à distance : Gestion des commerciaux en mode hybride ou à distance, notamment en contexte ESN

Management des Équipes Commerciales :

- Organisation de réunions d'équipe efficaces : Techniques pour structurer des réunions commerciales productives, avec un suivi des performances et un alignement des priorités
- Encourager l'entraide et la coopération entre commerciaux : Favoriser les échanges de bonnes pratiques, la coopération sur les comptes stratégiques et le partage d'informations critiques
- Gestion des conflits et de la concurrence interne : Techniques pour gérer la compétition saine au sein de l'équipe tout en évitant les conflits qui peuvent affecter la dynamique de groupe

Gestion et Suivi des Actions Commerciales :

- Suivi des RDV commerciaux : Comment identifier les axes d'améliorations des commerciaux
- Relance proactive : Gestion des cycles de relance et des suivis post-RDV
- Priorisation des actions commerciales : Techniques pour hiérarchiser les actions à entreprendre en fonction des opportunités à court, moyen et long terme
- Analyse des résultats : Évaluation des résultats des actions commerciales et adaptation des stratégies en conséquence

Planification et Suivi d'un Plan d'Action Commercial :

- Création d'un plan d'action à 3 mois : Définir les actions prioritaires à court terme pour atteindre les objectifs commerciaux. Ce plan inclura la segmentation des clients, les RDV à planifier, les comptes clés à gérer et les objectifs à atteindre.

“ Devenir rigoureux dans mon suivi commercial et adopter les routines nécessaires à la gestion des équipes. ”



CODE : C002



Efficacité Personnelle

Efficacité Personnelle

Mieux se connaître et communiquer avec DISC - 2 jours

La méthode DISC permet de prendre conscience des différents styles de communication mais également de faire une introspection de son propre mode de fonctionnement. Quels sont mes priorités et en quoi elles influencent ma communication, les mots employés et comment les autres les perçoivent. Ces 2 journées sont un accélérateur d'impact auprès de vos interlocuteurs

Objectifs de la formation :

- **Comprendre le modèle DISC** et identifier son propre profil comportemental.
- **Adapter sa communication** et son style de management en fonction des profils DISC.
- **Améliorer la gestion des équipes**, la collaboration et la résolution de conflits grâce à une meilleure compréhension des différences comportementales.

Jour 1 - Présentation du Modèle DISC :

- Explication des 4 dimensions : Dominance, Influence, Stabilité, Conformité
- Utilisation du DISC pour améliorer la communication et la collaboration
- Analyse des résultats individuels et exploration de son propre profil comportemental *
- Identifier ses forces naturelles et ses zones de développement
- Échanges en groupe sur les résultats du test DISC et les premières impressions
- Discussion sur les impacts des différents profils dans la gestion des relations professionnelles (collaboration, communication, gestion des conflits)
- Techniques pour ajuster sa communication selon le profil DISC de ses interlocuteurs
- Approches spécifiques pour communiquer avec chaque type (D, I, S, C)
- Mises en situation : simulation de conversations et de réunions avec différents profils DISC. Chaque participant doit s'adapter au style de communication de son interlocuteur pour rendre la conversation plus efficace
- Débriefing en groupe et retour sur les ajustements nécessaires.

Jour 2 - Application du DISC au Leadership et à la Gestion d'Équipe

- Adapter son style de leadership aux différents profils DISC
- Mieux motiver et gérer les équipes en fonction des besoins de chaque profil
- Utiliser le DISC pour anticiper et gérer les conflits dans les équipes
- Techniques pour désamorcer les tensions en adaptant son style de communication et de management selon le profil DISC de l'autre
- Étude de cas : chaque groupe reçoit une situation où une équipe rencontre des difficultés liées aux différences comportementales
- Les participants devront identifier les profils DISC impliqués et proposer une stratégie pour améliorer la collaboration et résoudre le problème.



Comprendre nos différences et savoir s'adapter à nos interlocuteurs.

DISC est un véritable décodeur



*Chaque participants aura son rapport DISC détaillé sur plus de 27 pages

Effacité Personnelle

Maitriser la Communication Non Violente - 1 jour

La CNV (Communication Non Violente) est un outil puissant pour gérer des situation difficiles et désamorcer des conflits. Que cela soit dans le cadre de management des équipes ou dans le cadre de relations commerciales, la maitrise de la CNV donne une assurance complémentaire dans ses fonctions

Objectifs de la formation :

1. **Comprendre les principes de la CNV** : Maîtriser les bases de la communication non violente pour mieux s'exprimer et mieux comprendre les autres.
2. **Améliorer l'écoute empathique** : Savoir écouter activement et sans jugement pour renforcer les relations professionnelles.
3. **Exprimer clairement ses besoins** : Apprendre à formuler des demandes sans générer de tensions ou de conflits.
4. **Gérer les situations de tension** : Savoir désamorcer des situations de conflits ou de malentendus en utilisant les techniques de CNV.

Jour 1 - Présentation des principes de base de la CNV :

Les 4 étapes de la CNV :

- Observation sans jugement : Différencier observation et interprétation
- Exprimer les sentiments : Identifier et exprimer ses émotions
- Clarifier ses besoins : Reconnaître et communiquer ses besoins sous-jacents
- Formuler une demande claire : Faire une demande précise et réalisable

Apprendre à écouter l'autre sans jugement ni interprétation

- Techniques pour rester ouvert et présent dans une conversation
- Mises en situation pour exprimer un besoin de manière claire et non violente, tout en écoutant les besoins de l'autre

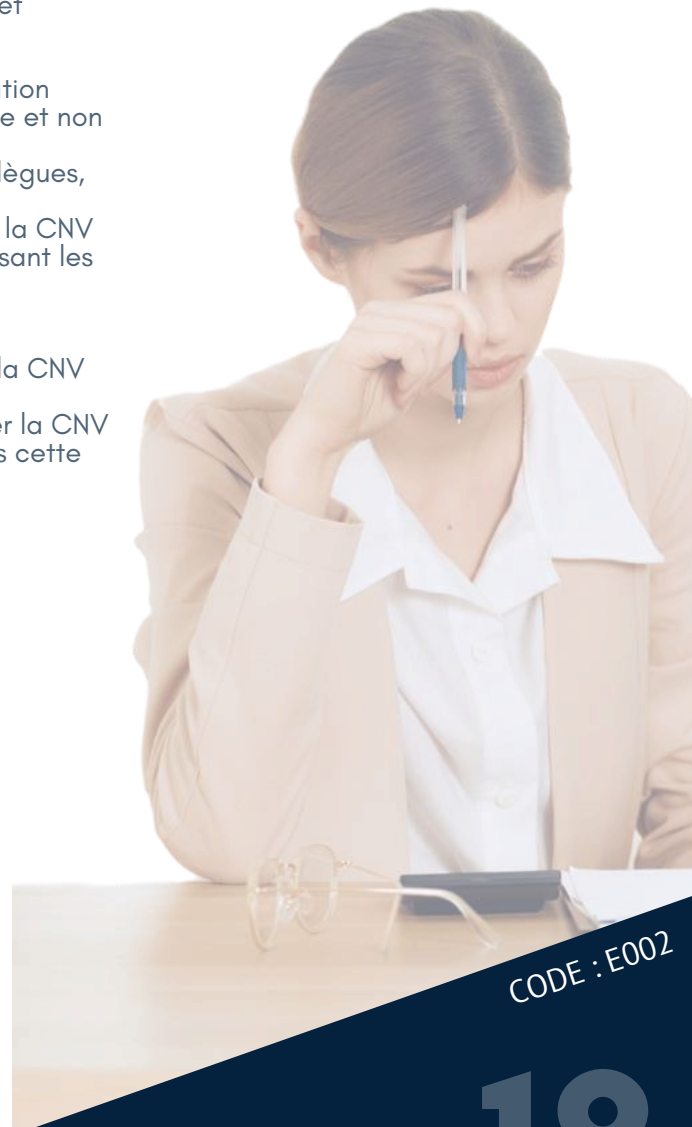
Comment utiliser la CNV pour améliorer les échanges entre collègues, avec les managers ou les équipes

- Gérer les situations difficiles en appliquant les 4 étapes de la CNV
- Identifier et désamorcer les conflits potentiels en reconnaissant les besoins et les émotions de chacun
- Prendre du recul pour réagir de manière constructive

Réflexion individuelle et partage en groupe

- Chaque participant élabore un plan d'action pour intégrer la CNV dans son quotidien professionnel
- Identifier les situations spécifiques dans lesquelles appliquer la CNV
- Échange sur les points forts et les axes d'amélioration après cette journée.

“ Puissant mais perturbant car nous n'avons pas l'habitude de réfléchir à nos besoins et forcément à écouter nos ressentis ”



CODE : E002

Efficacité Personnelle

Transformer vos réunions en moteur d'efficacité - 2 jours

Les cadres français passent un temps important en réunion chaque jour. Mais sont-elles efficaces ? Sont-elles efficientes ? Cette formation donne les clés d'une réunion optimale pour soi mais aussi pour toute l'entreprise

Objectifs pédagogiques

- **Planifier et structurer des réunions productives** : Apprendre à définir des objectifs clairs, préparer un ordre du jour structuré et choisir les bons participants.
- **Animer et gérer le temps d'une réunion** : Savoir gérer les échanges, favoriser la participation active et éviter les digressions.
- **Résoudre les tensions lors des réunions** : Apprendre à désamorcer les conflits ou les divergences d'opinions pour maintenir une réunion constructive.
- **Assurer un suivi post-réunion efficace** : Savoir rédiger un compte-rendu clair et assurer la mise en œuvre des décisions prises.

Jour 1 : Préparation et Animation des Réunions

- Importance de définir des objectifs clairs et atteignables
- Techniques pour créer un ordre du jour structuré et centré sur les priorités
- Différencier les types de réunions (décisionnelles, informatives, créatives) et ajuster l'ordre du jour en fonction
- Identifier les participants clés et adapter la réunion à leur niveau d'implication
- Limiter le nombre d'invités pour optimiser la concentration et la participation active
- Préparer les documents nécessaires (présentations, rapports, etc.)
- Choisir et utiliser les outils digitaux (Zoom, Teams, Google Meet, etc.) pour des réunions virtuelles efficaces
- Ouvrir et clôturer une réunion pour capter et maintenir l'attention
- Engager tous les participants et encourager les échanges
- Gérer les débats et recentrer la discussion sur l'objectif
- Gérer le temps de parole et éviter les digressions
- Savoir respecter les temps impartis pour chaque sujet
- Exercice de simulation d'une réunion : chaque participant prend en charge une partie de l'animation et met en pratique les techniques abordées
- Débriefing et feedback en groupe.

Jour 2 : Gestion des Interactions et Suivi des Réunions

- Techniques pour encourager les échanges et éviter les participants passifs
- Savoir poser les bonnes questions pour stimuler la réflexion
- Gérer les personnalités difficiles (participants dominateurs ou silencieux)
- Maintenir l'harmonie tout en permettant des échanges d'idées fructueux
- Jeux de rôle : gestion de situations complexes (conflit, désaccord sur une décision) au cours d'une réunion
- Débriefing collectif sur les méthodes utilisées
- Rédiger un compte-rendu structuré et actionnable
- Suivre les décisions et des actions avec des outils de gestion de projet (Trello, Asana, etc.)
- Définir les responsabilités et les délais de mise en œuvre.



CODE : E003

Efficacité Personnelle

Gérer les situations difficiles - 2 jours

Comment affronter les situations difficiles en entreprise et optimiser leur résolution ? Les managers peuvent être régulièrement confrontés à des situations perturbantes pour la performance de l'entreprise mais aussi pour eux même. Ces 2 jours mettent l'accès sur la résolution des difficultés tout en prenant soin du manager

Objectifs pédagogiques

- **Comprendre et anticiper les situations difficiles**, en tenant compte de l'impact des émotions et du stress.
- **Acquérir des techniques de gestion des émotions et du stress**, afin de rester efficace et lucide face aux conflits.
- **Appliquer des méthodes de résolution durables**, tout en assurant un suivi post-crise et en maintenant un équilibre émotionnel pour éviter les tensions récurrentes.

Jour 1 : Comprendre, Prévenir et Gérer ses Émotions

- Identifier les situations difficiles : Conflits internes, tensions avec les clients, résistance au changement, ou imprévus organisationnels.
- Comprendre les impacts des émotions sur la gestion de crise : Apprendre à reconnaître l'influence des émotions (colère, frustration, peur) sur la prise de décision.
- Gérer son stress en situation difficile : Techniques pour identifier et contrôler les sources de stress avant qu'elles n'affectent la performance.
- Prévenir les conflits : Techniques pour désamorcer les tensions avant qu'elles ne deviennent des crises, en s'appuyant sur une communication claire et assertive.
- Gérer le stress pour les managers : Pratiques pour rester calme et lucide face à des situations tendues (respiration, pleine conscience, prise de recul).
- Atelier pratique : Gestion des émotions et prévention des conflits : Simulations de situations où les participants doivent gérer leurs émotions tout en prévenant des conflits potentiels.

Jour 2 : Gérer les Conflits et Résoudre les Situations Difficiles

- Gérer les conflits internes et externes : Apprendre à intervenir rapidement et efficacement dans les conflits, tout en maîtrisant ses émotions.
- Gérer les émotions des autres : Jouer le rôle de médiateur entre deux parties en conflit tout en aidant les interlocuteurs à mieux gérer leurs émotions.
- Atelier pratique : Gestion d'un conflit : Mise en situation où les participants doivent résoudre un conflit tout en maîtrisant leur propre stress et émotions.
- Résoudre durablement les situations difficiles : Techniques de résolution de conflits en tenant compte des émotions des parties prenantes et de leurs besoins.
- Suivre le post-crise et gérer le stress prolongé : Apprendre à suivre l'évolution d'une situation difficile après la crise, et à gérer le stress chronique lié à ces périodes.
- Atelier pratique : Plan de résolution et gestion du stress : Élaboration d'un plan d'action pour gérer une situation difficile avec un suivi des émotions et du stress.



CODE : E003

Brain & Value



FORGE LEADERS - SHAPE FUTURES !