



TRANSFORMEZ LES COMPÉTENCES DE VOS ÉQUIPES
EN CHOISSANT DES FORMATIONS
QUI LES METTENT EN MOUVEMENT

Investissez sur les softs skills
pour révolutionner l'atmosphère,
l'implication
et la performance business
de vos équipes

Nous intervenons selon la modalité la plus adéquate par rapport à leurs objectifs :
problématique à résoudre, développement de compétences individuel ou collectif

Conseil

Mission

Séminaire, Temps fort
collectif

Ateliers thématiques :
idéation, design
thinking, codev, ...

Formation

Ingénierie de parcours
ou de modules

Animation

Micro Learning

Coaching

Individuel

Collectif

Organisation

CONSEIL



FORMATION

40+

FORMATEURS

+100 000

Professionnels formés
depuis 1994

300

sessions de formation
par an

98 %

taux de
satisfaction

satisfait ou très satisfait



processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

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

ACTIONS DE FORMATION

NOUS FORMONS VOS ÉQUIPES POUR LES METTRE EN MOUVEMENT

NOUS POUVONS ANALYSER EN AMONT LES COMPORTEMENTS NECESSAIRES

A LA RÉUSSITE DE VOTRE TRANSFORMATION

AFIN DE CIBLER AU MIEUX L'APPORT DE LA FORMATION

Nous accompagnons vos équipes dans la transformation de leurs pratiques et de leur relation à l'autre sur 4 domaines pour qu'elles mettent en place les nouveaux modes d'interactions qui leur permettront de réussir votre stratégie.

Les formations que nous concevons et animons transforment la qualité des interactions de vos équipes, levier de réussite de vos transformations, et boostent votre performance business.

La montée en compétences dépasse très largement la connaissance d'outils, de références, de concepts et d'expertises.

Nous privilégions l'apprentissage synchrone, avec des sessions animées par des formatrices et formateurs chevronnés

Communication

Management
& Leadership

Vente

Gestion
de projet

Contenu de chaque domaine de formation

COMMUNICATION

Structure de la communication

Élaborer un contenu structuré pour faire agir la cible

Comportement d'interaction

Maîtriser l'interaction one to one ou collective pour comprendre et influencer la cible

Pédagogie

Organiser et maîtriser la transmission de savoir-faire pour développer un collectif apprenant

Anglais

Maîtriser la posture et les bases linguistiques de communication et d'animation professionnelle

VENTE

Stratégie commerciale

Structurer un modèle commercial et animer un dispositif cohérent .

Exemples :

Comprendre la stratégie clients,
Animer une équipe commerciale,
Bâtir un plan de prospection

Pratiques commerciales

Maîtriser les pratiques et les comportements d'interaction dans les différentes phases de la vente :

Exemples :

Elaborer une proposition commerciale,
Réussir une soutenance,
Négociation

MANAGEMENT

Management

Donner sens et engager l'équipe.

Exemple :

Conduire le changement,
Gérer les situations difficiles
Manager l'incertitude
Donner un feedback positif

Leadership

Créer un environnement de travail auquel les autres ont envie d'appartenir

PROJET

Cadrage et préparation

Savoir définir une stratégie de programme et initier le projet avec le bon niveau d'objectifs

Embarquement des acteurs

Savoir entretenir la culture de travail en équipe et embarquer les acteurs du projet pour inciter chacun à donner le meilleur de soi-même

Organisation et pilotage opérationnel

Savoir organiser les tâches et coordonner les responsabilités pour assurer la performance et la qualité du projet

La pédagogie de nos formations est spécifiquement conçue pour optimiser l'expérience d'apprentissage et maintenir l'engagement des participants



DES SEQUENCES COURTES

Les séquences pédagogiques sont limitées à 1h15 et sont espacées de pauses régulières pour permettre aux participants de gérer leurs contraintes personnelles. Elles sont prévues en général dans la matinée



QUIZZ ET AUTO-EVALUATION

Les participants remontent leur questions, évaluations ou perception par des questionnaires et quizz pour permettre au formateur de s'assurer de l'évolution pédagogique de chacun



CONTENU MULTIMEDIA

Nous explorons l'univers du numérique (vidéo, film, animations etc.) afin d'illustrer de manière juste et percutante la réalité vécue par nos participants



INTERACTION RÉGULIERE AVEC L'ANIMATEUR

Les animations plénières sont rares et courtes. L'animateur met à contribution tous les participants selon un rythme régulier



MISE EN SITUATION

Nos formations sont composées à 20 % de théorie et 80 % de pratique qui se concrétise par des exercices individuels ou en binôme



JEUX ET CHALLENGE

Nous utilisons des jeux pédagogiques et des challenges individuels ou collectifs pour mieux capter l'attention des participants surtout à distance et faciliter l'appropriation du contenu

Nos formations s'appuient sur « la vraie vie » des participants : la volonté de progresser, associée au partage et au travail sur leurs propres cas les aident à visualiser concrètement l'impact du contenu et en facilite l'appropriation



L'expérience vécue par le participant est énergisante et valorisante

Jouer : incorporer le jeu et l'humour dans la formation pour libérer les capacités d'apprentissage et d'intériorisation des participants

Être vraiment là : le formateur – et les participants – sont 100% présents à ce qu'ils font, et aux autres personnes avec qui ils interagissent, pour un meilleur investissement de chacun.

Illuminer leur journée : rendre la journée mémorable par des attentions particulières pour chacun pour associer la formation à des souvenirs positifs qui permettent d'ancrer les acquis.

Choisir son attitude : faire le choix d'une attitude positive quelles que soient les circonstances pour favoriser l'engagement de ses voisins

La formation est ancrée dans « la vraie vie » professionnelle pour faciliter la mise en pratique

Les formateurs P-Val sont tous consultants : ils ont une approche métier de la formation, qu'ils veilleront à ancrer dans des situations professionnelles réelles.

Les mises en pratiques se font sur des situations réelles, soit sur les propres cas des participants, soit sur des situations identifiées avec le commanditaire en amont.

L'esprit bienveillant des formateurs, sur le fond et sur la forme, déclenche la capacité des participants à remettre en cause leurs pratiques de manière constructive.

Elle s'inscrit dans un projet collectif ou personnel

Plus c'est porté par le manager / l'équipe, (répondre à des enjeux stratégiques)

Plus c'est inscrit dans le cadre d'un projet personnel (acquérir des compétences pour un besoin métier précis)

NOTRE PÉDAGOGIE DONNE L'ENVIE ET LES MOYENS D'AGIR NOUS CONSTRUISONS CHAQUE SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE SELON LA MÉTHODE ERA[©]



ÉMOTION

Faites l'expérience

Expérimenter pour ressentir,
prendre conscience, intégrer

flash rapide :
jeu, mise en situation, vidéo, ...



RÉFLEXION

Quels principes en reprenez-vous ?

Raisonner, comprendre,
élaborer les principes d'action

acquérir les outils de réflexion
avec le formateur



ACTION

Appliquez concrètement

Se comporter, mettre en œuvre
les principes, agir efficacement

agir en intégrant les apports et évaluer les
acquis : travail sur leurs propres cas, mise en
situation, plan d'action, ...

Nos formateurs sont aguerris
dans le domaine de l'animation

P-Val forme plus de 4 000 personnes par an
Leur expérience leur permet de s'adapter à leur public en temps réel
P-Val a un taux de satisfaction formation très élevé (plus de 98%)



Il y a une vraie marque d'animation P-Val :
vous vivez ce que vous animez,
c'est un vrai plaisir pour le participant !

Nous adaptons les conditions de réalisation de nos prestations à votre contexte et aux besoins des participants

TARIF

Nous proposons un tarif sur devis après avoir étudié votre besoin.

En ordre de grandeur, nous proposons des formations dans une fourchette de 1500 /€ jour pour des formations simples « sur étagère » à 4000 € /jour pour des formations comportementales avec dispositifs spécifiques.

Nous tarifons l'ingénierie pédagogique éventuelle à part.

DELAI D'ACCÈS

Nous pouvons réaliser nos prestations au plus tôt dans un délai de 2/3 semaines et au plus tard sous 3 mois.

Les délais exacts seront à préciser après une étude de vos besoins et sous réserve de notre disponibilité.

BESOINS SPECIFIQUES

Nous adaptons nos formations aux besoins des participants.

En particulier, nos équipes s'organisent quotidiennement pour accueillir et accompagner les personnes en situation de handicap.

Pour cela, nous vous remercions de nous prévenir en amont de la formation pour échanger sur les besoins spécifiques associés.

**DE QUOI VOTRE COMMUNICATION A-T-ELLE
BESOIN POUR PASSER LE PALLIER SUIVANT ?**

1 - Communication



FAMILLE	TITRE	OBJECTIF
A) STRUCTURE DE COMMUNICATION	Communiquer pour faire agir	Changer sa posture de communication : écrire non plus à partir de soi, mais de ceux à qui vous vous adressez
	Faire parler les chiffres	Des communications efficaces sur les éléments chiffrés pour aider les opérationnels à faire les bons choix
	Design visuel	Améliorer l'impact graphique de vos communications
	Présenter à l'oral	
	Communication ciblée	Comprendre le profil de son interlocuteur et adapter sa communication en fonction
B) COMPORTEMENT D'INTERACTION	CIME - Convaincre et influencer	Routines comportementales pour convaincre et influencer vos partenaires
	CIME - Gestion des situations critiques	Réagir positivement en situation stressante pour maintenir l'alliance
	Comprendre pour mieux embarquer vos partenaires dans les interactions one to one	Mettre en mouvement vos interlocuteurs par des entretiens motivants
	Convaincre <u>à l'oral</u> pour mieux embarquer vos partenaires dans les présentations	Renforcer le chemin de conviction de votre présentation grâce à une posture adaptée à l'oral
	Animer une réunion de travail (+ variante à distance)	Conduire les réunions pour qu'elles tiennent leur promesse
C) PÉDAGOGIE	Formation de formateur	Animer une formation avec pédagogie
	Construire le transfert des compétences et le partage des bonnes pratiques	Outils la montée en compétences individuelles Capitaliser collectivement sur les bonnes pratiques
D) ANGLAIS	Speak easy	Oser parler en anglais en milieu professionnel

Communiquer pour faire agir

« La formation a été très appréciée : la démarche P-Val décrypte les leviers d'une communication décisionnelle. Nous avons augmenté sensiblement l'impact de nos communications en agençant nos idées selon les attentes des décideurs. »



Directeur commercial
Services BtoB en Espagne

COMMENT PRÉSERVER L'ALLIANCE AVEC VOS INTERLOCUTEURS ?

Nous faisons tous des communications mais combien déclenchent réellement l'action que nous attendons de notre cible ? Des mails non lus, des présentations ennuyantes ou inachevées, des réunions qui n'amènent à rien ! Cette formation apporte aux participants des méthodes pour les aider à **faire des communications percutantes qui racontent des histoires** dans le but de faire agir la cible :

- Concevoir vite et bien une communication centrée sur l'autre
- Structurer ses communications pour faciliter l'adhésion
- Donner à son interlocuteur l'envie et les moyens d'agir

LES ÉTAPES PÉDAGOGIQUES CLÉS

- Reconnaître une communication efficace
- **Structurer sa communication à partir du destinataire** plutôt que de soi grâce à la méthode P+
- Fixer le bon niveau d'objectif
- Raconter une histoire qui fait sens avec l'objectif
- Anticiper les objections potentielles

Le + de la méthode P-Val ? Le participant apporte un document qu'il construit et dont l'enjeu est important pour lui. A la fin des 2 jours, il repart avec une version retravaillée de son document qui pourra lui servir de document de référence dans son quotidien.

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Communication écrite
- Analyse / Synthèse

POUR QUI ?

- Tout collaborateur qui produit des communications
- 8 participants maximum
- Aucun pré requis spécifique demandé

DURÉE

2 jours en présentiel

Présenter à l'oral

« Formation très utile pour mon activité, et permet de prendre du recul par rapport à ce que je fais actuellement et apporte des réponses concrètes sur la manière dont je peux améliorer mes présentations »



Un collaborateur d'Orange Marketing 2021

COMMENT EMBARQUER VOS INTERLOCUTEURS A L'ORAL ?

Comment embarquer vos interlocuteurs dans vos présentations, et éviter le syndrome de la question à la fin « avez-vous des questions » ?

- Adopter une posture comportementale assertive et rassurante Comprendre les enjeux des différentes parties prenantes
- Défendre son point de vue en intégrant celui des autres
- Savoir influencer et obtenir des mises en accord
- Obtenir un engagement à l'action

LES ÉTAPES PÉDAGOGIQUES CLÉS

- Incarner dès le début la posture assertive
- Introduire une réunion avec impact
- Poser le cadre de la présentation
- Présenter sans lire la présentation
- Gérer les objections
- Conclure en assurant un ancrage positif

Le + de la méthode P-Val ? Chaque participant bénéficie d'un suivi individuel et personnalisé et travaille sur des cas concrets tirés de son quotidien

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9



TARIF

cf. page 9



COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Routines comportementales de présentation: introduction, développement, réponse aux objections



POUR QUI ?

- Tout collaborateur qui a à convaincre
- 8 participants maximum
- Aucun pré requis



DURÉE

0,5 jours en présentiel

Faire parler les chiffres

« Après l'intervention de P-Val, nos présentations sont plus concises et claires. Les messages principaux font ressortir les tendances, les explications, les plans d'actions. Les éléments factuels à présenter sont sélectionnés et limités en nombre, ce qui permet de se concentrer sur l'essentiel. »



Directeur du contrôle de gestion, Groupe industriel

POURQUOI SOIGNER LA PRESENTATION DE VOS CHIFFRES ?

Nous avons beaucoup de données mais savons-nous réellement les mettre en valeur pour orienter la prise de décision ? Cette formation permet aux participants de **donner sens** aux chiffres pour **aider les opérationnels à faire le bon choix** :

- Concevoir vite et bien une communication centrée sur l'autre,
- Structurer ses communications pour faciliter l'adhésion,
- Donner à la cible l'envie et les moyens d'agir

LES ÉTAPES PÉDAGOGIQUES CLÉS

- Reconnaître une communication efficace avec des chiffres
- Structurer la communication à partir du destinataire plutôt que soi
- Fixer un objectif adapté et réaliste à la communication qui mobilise la cible
- Analyser les freins et moteurs de la cible pour la mettre en mouvement
- Identifier et formaliser les messages clefs
- Choisir et présenter les bons chiffres
- Présenter à l'oral et gérer les interactions

Le + de la méthode P-Val ? Le participant **apporte un document financier** qu'il construit et dont l'enjeu est fondamental pour lui. A la fin des 2 jours, il repart avec une **version retravaillée** de son document qui pourra lui servir de **document de référence** dans son quotidien.

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Définir un objectif
- Analyser sa cible
- Construire et rédiger sa communication

POUR QUI ?

- Tout collaborateur en situation d'avoir à convaincre ou de contribuer à la prise de décision par ses documents écrits sur la base de chiffres : mails, présentations clients, reporting, études...
- 10/12 participants maximum
- Aucun pré requis

DURÉE

2 jours en présentiel

Design Visuel

COMMENT RENDRE VOS IDÉES PLUS IMPACTANTES ?

Comment maximiser l'impact des présentations PowerPoint pour engager l'interlocuteur, renforcer son intérêt et sa confiance ?

- Acquérir une méthode pour construire un document qui a de l'impact
- Maîtriser les principales règles du design pour produire des slides harmonieuses
- Mettre en valeur le fond et (re)trouver la fierté de présenter son travail

LES ÉTAPES PÉDAGOGIQUES CLÉS

- La forme est au service du fond
- Structurer le fond
- Structurer votre page
- Créer votre point focal
- Construire votre chemin visuel
- Utiliser les images
- Appliquer ce que vous avez appris sur votre présentation
- Et tout au long de la formation, des trucs et astuces pour découvrir la puissance de PowerPoint... et pour gagner du temps !

Le + de la méthode P-Val ? Vous améliorez votre propre présentation durant la formation, des règles de design claires pour les non-designers et des exercices individuels et en groupe

« Nous avons mis en application **Immédiatement ces acquis, en retravaillant une présentation vers le Comité de Direction du lendemain.**

Nous avons obtenu la décision souhaitée ! »

Directeur marketing, Banque de réseau



DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Prérequis : maîtriser les bases (bureautiques) de Powerpoint
- Construire des présentations claires et percutantes
- Progresser dans la maîtrise de l'outil Powerpoint
- Apprendre les principales règles de design

POUR QUI ?

- Tout collaborateur utilisant PowerPoint
- 10 participants maximum
- Pré requis : connaître les usages de bases de power point

DURÉE

1 jour en présentiel
+ 1h de coaching

Communication ciblée

« *Make me to realize my weak points , and give me the tool to improve »*

- Orange Roumania, 2022

POURQUOI COMPRENDRE L'AUTRE ?

Communiquer, c'est établir une relation entre des personnes qui ont naturellement des modes de communication différents, parfois opposés. Pour se comprendre, chacun doit faire un pas vers l'autre : comprendre son référentiel et s'y adapter.

La compréhension des personnalités donne des clés pour développer des stratégies de communication adaptées et participe à une plus grande performance dans l'entreprise.

LES ÉTAPES PÉDAGOGIQUES CLÉS

- > Grille d'analyse de son propre fonctionnement et de celui de son interlocuteur proposant un descriptif complet de 6 Mondes purs.
- > Grille d'action pour s'ajuster de façon opérationnelle au profil de chacun.
- > Mises en situation pour appliquer l'outil et adapter sa communication à tous les profils et dans toutes les situations.
- > L'outil utilisé est issu de la théorie de la justification de Boltanski et Thévenot.
- > Il propose un décryptage comportemental donc facilement observable et accessible à tous. L'objectif est de créer le réflexe de s'adapter et de donner les moyens de le faire.

Le + de la méthode P-Val ? Vous améliorez votre propre présentation durant la formation, des règles de design claires pour les non-designers et des exercices individuels et en groupe

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Comprendre le profil de son interlocuteur
- Adapter sa communication en fonction

POUR QUI ?

- Ingénieur d'affaires, responsable de compte, chef de projet,
- 10-12 participants maximum
- Aucun pré requis

DURÉE

2 jours en présentiel

CIME - Comprendre pour mieux embarquer vos partenaires

« Très bonne dynamique et animation. Jeux de rôle et illustrations viennent bien compléter la partie théorique »

- Un collaborateur d'Orange Marketing, 2021

POURQUOI EMBARQUER VOS ÉQUIPES ET PARTENAIRES ?

Comment embarquer vos interlocuteurs pour faire avancer les activités et les projets dans **une démarche co-constructive** ?

- Comprendre les enjeux des différentes parties prenantes
- Défendre son point de vue en intégrant celui des autres
- Savoir influencer et obtenir des mises en accord
- Obtenir un engagement à l'action

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Routines de questionnement
- Animation d'entretien
- Gérer les objections
- Valoriser

POUR QUI ?

- Tout collaborateur/manager ayant à travailler en équipe
- 8 participants maximum
- Aucun pré-requis

DURÉE

2 jours en présentiel

LES ÉTAPES PÉDAGOGIQUES CLÉS POUR ANCRER LES SAVOIRS-FAIRE

- Comprendre les 4 étapes CIME
- Créer le contact
- Poser les bonnes questions pour comprendre son interlocuteur
- Influencer son interlocuteur selon une approche co-constructive
- Maîtriser nos émotions et dépasser les objections
- Matcher pour construire les points d'accord
- Engager: définir les actions individuelles et collectives avec nos interlocuteurs

La méthode P-Val ? Une mise en pratique sur vos cas réels: chaque participant bénéficie d'un suivi individuel et personnalisé et travaille sur des cas concrets tirés de son quotidien.

CIME - Gestion des situations critiques

POURQUOI APPRENDRE A GÉRER LES SITUATIONS CRITIQUES ?

Les situations critiques, difficiles par définition, nous mettent dans **une situation d'inconfort**.

Comment gérer les émotions des parties prenantes pour les canaliser vers la collaboration ? Comment gérer une situation critique en maximisant l'efficacité des interactions et la satisfaction des acteurs ? Comment faire adhérer à un objectif commun et faire agir ?

L'objectif ? Obtenir des outils qui permettent de **prendre de la hauteur** de **voir l'opportunité** derrière le conflit et ainsi **prévoir ou empêcher de futurs conflits**.

LES ÉTAPES PÉDAGOGIQUES CLÉS POUR ANCRER LES SAVOIRS-FAIRE

- Cette formation propose les clefs pour réussir le défi sur deux registres :
 - 1) Un **état d'esprit positif** et engageant
 - 2) Une méthode de **co-construction collective de la solution**
- Se positionner gagnant-gagnant pour créer la confiance
- Traiter les critiques et remarques avec aisance
- Faire passer des messages délicats & Savoir dire NON
- Recadrer les dérives individuelle et collectif en mode proactif
- Les étapes pour résoudre un conflit de fond

La méthode P-Val ? Une mise en pratique sur vos cas réels : chaque participant bénéficie d'un suivi individuel et personnalisé et travaille sur des cas concrets tirés de son quotidien : *litige avec un client, annoncer une mauvaise nouvelle à l'équipe, etc.*

« Apprentissages de méthodes et techniques directement utiles pour préparer des réunions complexes, savoir recevoir et traiter des critiques ou encore désamorcer un conflit. Les formateurs maîtrisent parfaitement leur sujet et fournissent des explications claires et détaillées, avec de nombreux exemples qui concrétisent le propos »

- Matthieu, Sofrecom 2022

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Gérer un conflit
- Gérer les objections
- Recadrage
- Savoir dire non / annoncer décision difficile

POUR QUI ?

- Chef de projet, manager
- 8 participants maximum
- Aucun pré requis

DURÉE

1 jour en présentiel

Comprendre pour mieux embarquer vos partenaires dans les interactions one to one

COMMENT EMBARQUER VOS INTERLOCUTEURS POUR FAIRE AVANCER LES ACTIVITÉS ET LES PROJETS DANS UNE DÉMARCHÉ CO-CONSTRUCTIVE ?

- Comprendre les enjeux des différentes parties prenantes
- Défendre son point de vue en intégrant celui des autres
- Savoir influencer et obtenir des mises en accord
- Obtenir un engagement à l'action

LES ÉTAPES PÉDAGOGIQUES CLÉS POUR ANCRER LES SAVOIRS-FAIRE

- Créer le contact
- Poser les bonnes questions pour comprendre son interlocuteur
- Maitriser les silences
- Prendre conscience de ses prismes
- Construire avec les pierres de l'autre
- S'intéresser vraiment à l'autre
- Valoriser

La méthode P-val ? Une mise en pratique sur vos cas réels : chaque participant bénéficie d'un suivi individuel et personnalisé et travaille sur des cas concrets tirés de son quotidien.

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Routines de questionnement
- Animation d'entretien
- Gérer les objections
- Valoriser

POUR QUI ?

- Responsable ou Chef de projet, manager
- 8 participants maximum
- Aucun pré requis

DURÉE

2 jours en présentiel

Réussir des réunions difficiles (Issue Analysis)

« Nos réunions mensuelles de Business Review Groupe / Pays ont changé d'ambiance. Nous pouvons échanger sur les problèmes clés et cadrer des actions correctives »

- Directeur financier, Opérateur télécom international

COMMENT PRESERVER L'ALLIANCE AVEC VOS INTERLOCUTEURS ?

Certaines réunions s'avèrent plus difficiles à mener que d'autres ! Notamment par la difficulté à positionner le problème à résoudre au bon niveau, éviter les blocages et préserver l'alliance avec vos interlocuteurs :

- Mettre en place les conditions préalables et garder le contrôle
- Réussir à positionner le problème dans un dynamique de résolution
- Utiliser à bon escient et avec efficacité les outils de problem solving
- Cibler le problème en variables secondaires
- Engager le client/Vito dans la résolution

LES ÉTAPES PÉDAGOGIQUES CLÉS POUR ANCRER LES SAVOIRS-FAIRE

- Prendre conscience de l'importance d'une structuration pertinente du problème Client
- Observer : l'art de positionner le problème dans une dynamique de résolution OCAE : étude de cas
- Comprendre : l'art de décomposer le problème complexe en variables séparées ISSUE ANALYSIS : la méthode
- Comprendre : l'art de décomposer le problème complexe en variables séparées : ISSUE ANALYSIS la pratique
- Agir : l'art d'engager le client dans la résolution SENS ENVIE CAPACITE
- Evaluer : l'art de factueliser et de penser chiffre
- Synthèse : l'art d'appliquer dans mon cycle Vente Complexe

Le + de la méthode P-Val ? Mise en situation des participants : Travail à partir des réunions vécues ou à venir pour permettre une mise en action immédiate. Les mises en situation et jeux de rôles visent à faire vivre les situations, à simuler les tensions et à apporter les outils, routines résolutives en temps réel grâce à la méthode ERA.

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Résolution de problèmes
- Routines de questionnement
- Introduction et conclusion en situation difficile

POUR QUI ?

- Tout manager ou responsable client/service ayant déjà de l'expérience confronté à des enjeux importants, des situations complexes, des clients difficiles, en situation d'avoir à convaincre et à faire converger vers les bonnes solutions. Manager en charge de régler des conflits clients
- 6/8 participants maximum (8/10 en présentiel)
- Pré requis : savoir animer une réunion « simple »

DURÉE

1 jour en présentiel ou à distance sous la forme de 2 x ½ journées

Animer une réunion de travail mémorable

COMMENT PRÉSERVER L'ALLIANCE AVEC VOS INTERLOCUTEURS ?

Une animation de réunion réussie tient à 80% à une préparation soignée et la maîtrise de sa conduite qui permettent de :

- Prendre en main le déroulement d'une réunion de travail, client...
- Savoir fixer les objectifs et motiver les participants
- Utiliser des méthodes pour ne pas tourner en rond et entretenir le souffle jusqu'au bout
- Adopter une posture pour utiliser au mieux les apports de chacun
- Obtenir le résultat attendu

LES ÉTAPES PÉDAGOGIQUES CLÉS POUR ANCRER LES SAVOIRS-FAIRE

- Préparer la réunion et cadrer son animation
- Lancer efficacement une réunion
- Contrôler l'avancement : temps et résultats concrets
- Concrétiser sans avoir recours à un compte-rendu fastidieux
- Cadrer la participation du groupe et gérer les objections
- Structurer les débats et hiérarchiser les arguments au regard du sujet de la réunion
- Clôturer la réunion par un relevé de décision et un plan d'actions clair

Le + de la méthode P-Val ? Mise en situation des participants et feedback : le participant participera à plusieurs mises en situation, jeux de rôles et résolution de problèmes en groupe tirés d'exemples personnels. A la fin de la formation, il repart avec feedback individuel qui pourra lui permettre d'améliorer son animation.

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Mettre la réunion sur les rails
- Clarifier objectifs et jalons pour l'atteindre
- Gérer les objections

POUR QUI ?

- Tout collaborateur, en particulier membres ou responsables d'équipe ou de projets, commerciaux, financiers, en situation d'avoir à convaincre ou de contribuer à la prise de décision via des réunions, ateliers, présentations
- 6/8 participants maximum (8/10 en présentiel)
- Aucun pré requis

DURÉE

1 jour en présentiel
ou à distance 2 x ½ journées

Animer des réunions de management projet à distance

EN QUOI LES RÉUNIONS 0 DISTANCE PLUS DE SAVOIR-FAIRE ?

Le management à distance (projet, réunions, équipes) s'est imposé comme une pratique courante :

- On ne mène pas une réunion à distance de la même façon qu'en présentiel
- La généralisation de l'organisation hybride pose des problèmes d'implication, de motivation, de leadership, de confiance...
- La multiplication de ces réunions a des conséquences sur l'efficacité, la productivité et les délais de livraison des projets

LES ÉTAPES PÉDAGOGIQUES CLÉS POUR ANCRER LES SAVOIRS-FAIRE

- Assurer les bonnes conditions de l'animation à distance
- Apprendre à structurer ses réunions et fixer des objectifs motivants
- Connaître et ajuster son style de management de réunions
- Comprendre les leviers de motivation individuels
- Travailler les 3 leviers : Sens, Envie, Capacité
- Préparer et animer les échanges collectifs à distances
- Organiser des rituels pour casser les routines et conserver une dynamique
- Savoir utiliser les outils d'animation et de travail à distance

Le + de la méthode P-Val ? La formation est réalisée à distance avec mise en situation des participants. Ceux-ci travaillent leurs **postures**, mettent en œuvre les techniques lors des **jeux de rôles et gestion des incidents**, en groupe à partir de leur vécu. Ils repartent avec des **feedbacks individuels** pour leur permettre d'améliorer leur animation à distance.

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Mettre la réunion sur les rails
- Clarifier objectifs et jalons pour l'atteindre
- Gérer les objections

POUR QUI ?

- Les managers de projet ou d'équipe, avec une expérience de plusieurs années, confrontés à l'augmentation des réunions de pilotage à distance. Les responsables en charge d'animation d'équipes transverses, de coordination de projet.
- 6/8 participants maximum
- Pré requis : connaître les principes de base des outils de réunion à distance

DURÉE

A distance 2 x 1/2 journées + 1 journée (mieux qu'en présentiel pour une fois !)

FORMATION DE FORMATEUR

POURQUOI TRANSMETTRE LES CLÉS DE LA FORMATIONS ?

Maîtriser les fondamentaux pour concevoir et animer des formations « pour faire agir » :

- Intégrer les principes essentiels de la pédagogie
- Préparer et construire une séquence pédagogique
- Animer et réguler un groupe
- Anticiper et gérer les situations difficiles

LES ÉTAPES PÉDAGOGIQUES CLÉS POUR ANCRER LES SAVOIRS-FAIRE

- Comprendre la différence entre une formation et la transmission de savoirs
- Comprendre le déroulé de la méthode ERA
- Identifier les points clés des modules animés et leurs objectifs
- Approfondir les 3 éléments clés de l'animation
 - Lancer un module de formation
 - Faire passer l'idée principale ; animer en posant des questions à l'auditoire vs dire
 - Gérer les interactions (questions, objections...)

La méthode P-Val ?

Chaque participant bénéficie d'un suivi individuel et personnalisé et travaille sur des cas concrets

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Compétences comportementales d'animation, de valorisation et de feedback
- Routines de questionnement
- Construire une séquence pédagogique

POUR QUI ?

- 5 participants maximum
- Formateur occasionnel
- Pré requis : avoir déjà animé ou avoir bientôt à animer une formation

DURÉE

2 jours en présentiel
+ coaching individuel

Construire le transfert des compétences et le partage des bonnes pratiques

POURQUOI OUTILLER LA MONTÉE EN COMPÉTENCE INDIVIDUELLES ET CAPITALISER COLLECTIVEMENT SUR LES BONNES PRATIQUES ?

Il y a un double enjeu.

Pour l'employeur l'effectivité du partage de connaissance permet de porter le projet dans la durée et de s'assurer de la disponibilité des compétences nécessaires. Pour le collaborateur, cela permet une construction d'un projet de carrière et le développement de ses compétences.

LES ÉTAPES PÉDAGOGIQUES CLÉS POUR ANCRER LES SAVOIRS-FAIRE

- S'auto – évaluer : Identifier les compétences à développer pour progresser
- Solliciter un mentor pour connaître les bonnes pratiques : Identifier les individus « modèles »
- Organiser le cadrage de la démarche à court, moyen et long terme
- Formaliser dans un « learning log » pour assimiler et partager
- Sortir de la routine et stimuler les échanges pour améliorer le fonctionnement de votre organisation
- Se poser les bonnes questions pour formaliser un retour d'expérience constructif

Le + de la méthode P-Val ? Mise en situation des participants : Travail à partir des réunions vécues ou à venir pour permettre une mise en action immédiate. Les mises en situation et jeux de rôles visent à faire vivre les situations, à simuler les tensions et à apporter les outils, routines résolutives en temps réel grâce à la méthode ERA.

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Identifier les éléments clés à transférer
- Piloter dans le temps ce transfert
- Cadrer la démarche de transfert

POUR QUI ?

- Manager ou expert en charge de devoir organiser un transfert de compétences
- 8 participants maximum
- Aucun pré requis

DURÉE

0,5j à distance ou en présentiel

SPEAK EASY

COMMENT TRANSFORMER VOS INHIBITIONS EN FACTEURS DE SUCCÈS ?

Vous devez ponctuellement intervenir en anglais.

- Désinhiber les participants et vaincre leur réticence à parler et écrire en anglais, quel que soit leur niveau
- Apprendre en pratiquant : partage de méthodes et outils de communication pour ancrer l'assurance et des routines

LES ÉTAPES PÉDAGOGIQUES CLÉS POUR ANCRER LES SAVOIRS-FAIRE

- Construire la motivation sur l'engagement à parler l'anglais facilement
- Se synchroniser avec les autres pour comprendre et être compris
- Construire son discours par des messages impactants
- Rester simple et utiliser son vocabulaire courant
- Prendre du plaisir à l'oral et dans ses interactions
- Célébrer ses succès et se tourner vers l'avenir

La méthode P-Val ? 80 % DE PRATIQUE !

Chaque séquence pédagogique est construite selon une méthode éprouvée ERA : chaque participant part d'exemples personnels pour ancrer des routines en anglais

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Compréhension écrite et orale en anglais
- Fluidité d'expression
- Prise de confiance

POUR QUI ?

- Toute personne utilisant ponctuellement la langue anglaise (oral et écrit) dans le cadre de son activité professionnelle
- 8 participants maximum
- Pré requis : travailler en anglais

DURÉE

5 sessions d'une demi-journée en présentiel

**QUELLE(S) ÉTAPE(S) DANS VOTRE
STRATÉGIE COMMERCIALE ET DANS VOS
PRATIQUES DE VENTE POURRAI(EN)T
GAGNER EN EFFICACITÉ ?**

2 - Vente



FAMILLE	TITRE	OBJECTIF
A) STRATÉGIE COMMERCIALE	Vente complexe	Passer de vente de produit à la vente de solution
	7 clés pour animer une équipe commerciale	Animer la force de vente et développer ses compétences
	Stratégie commerciale	Comprendre la stratégie de vos clients pour construire votre propre stratégie de vente « Solution »
	Mappy	Cartographier et organiser l'activité commerciale
	Bâtir le plan de prospection	Se doter des outils de prospection et planifier ses actions de conquête
	Valeur et prix value selling	Capter la valeur pour fixer le prix de vos solutions de vente complexe
	Prospecter avec impact	Rédiger des mails percutants et laisser une impression mémorable lors de l'appel
B) PRATIQUES DE VENTE	Réussir un entretien commercial	Les routines comportementales pour réussir un entretien commercial
	Soutenance commerciale	Réussir l'oral de soutenance d'une proposition commerciale
	Go to VITO	Accéder à vos VITOs et les influencer pour qu'ils vous choisissent
	Entretenir, animer et développer son réseau client	Maintenir une relation de proximité avec vos clients pour en faire des alliés proactifs
	Proposition commerciale	Concevez la proposition convaincante qui verrouille la décision de votre client
	Comprendre et booster votre profil de Vendeur Complexe	Comprendre votre profil de Vendeur Complexe et construire votre progrès pour devenir un Vendeur « Créateur de Monde »
Négociation	Stratégie, comportements et tableau de bord pour réussir des négociations longues et complexes, en équipes	

VENTE COMPLEXE

Laurent Dugas, Bruno Jourdan

« Bonne animation et cas concret en binôme et restitution synthétique »

-Un collaborateur de Bureau Veritas, 2022

POURQUOI CETTE FORMATION ?

Booster la performance commerciale B2B en **se différenciant de ses concurrents**

- Passer d'une vente solo à une vente d'équipe à équipe
- Comprendre les douleurs business/métier du client
- Vendre des solutions co-construites avec le client
- Se synchroniser avec le cycle d'achat du client

ÉTAPES CLÉS PÉDAGOGIQUES

- Passer de la vente de produits/offres à la vente de solutions
- Comprendre le cycle de vente et le cycle de décision client
- Approfondir et pratiquer les différentes étapes du cycle de Vente complexe :
 - Cristalliser l'idée : répondre à la douleur du VITO par une promesse qui vous différencie des concurrents
 - Synchroniser la solution avec les autres décideurs
 - Finaliser la décision
 - Rebondir avec le client
- Savoir se positionner dans le cycle pour chaque affaire
- Savoir naviguer dans le cycle en fonction des événements

Le + de la méthode P-Val ? Une méthode et **des outils éprouvés** pour garantir les résultats et un **travail sur des affaires en cours** : vous êtes guidé tout au long de la formation pour construire un plan d'action déterminant et gagner votre affaire.

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Conduite d'entretien de vente B2B, étape par étape
- Analyse de la problématique du client
- Gérer l'équipe interne et l'équipe client de manière synchrone

POUR QUI ?

- Commercial et acteurs avant-ventes et après-vente
- 8 participants maximum
- Pré requis : avoir au moins 6 mois d'expérience vente BtoB

DURÉE

2 jours en présentiel
1h de coaching personnalisé

7 clés pour animer une équipe commerciale

« La formation est instructive et vivante »

-Un collaborateur de CGI, 2021

QU'EST CE QUE SIGNIFIE ANIMER ?

Pourquoi l'animation permet-elle de développer son marché ? Ce sont les autres qui vont réaliser mes objectifs, donc pour les aider, je dois les coacher, pour cela je fais de l'animation.

Animer c'est quoi ?

- Communiquer pour mettre en mouvement
- Former pour faire monter en compétence
- Accompagner sur le terrain

ÉTAPES CLÉS PÉDAGOGIQUES

Les 7 clés de la réussite	Le moyen de les maîtriser
Se mettre en accord sur la demande	Comprendre son interlocuteur: écoute et questionnement
Donner l'envie	Accrocher l'intérêt: ICO Traiter les objections
Faire partager une vision	La phrase de l'ascenseur
Mettre en oeuvre l'action	Responsabiliser: le QPP
Viser le progrès	Résoudre des problèmes: méthode OCA
Dynamiser	Valoriser
Adapter son style d'animation	Communiquer positivement (« Etre ++ »)

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Routines de communication efficace
- (objectif, analyse cible, posture ++)
- Posture d'accompagnement terrain
- (valorisation, feedback, observateur)
- Posture formateur

POUR QUI ?

- Responsable animation commerciale/managers commerciaux
- 8 participants maximum
- Aucun prérequis

DURÉE

1 journée en présentiel

Stratégie commerciale

POURQUOI QUESTIONNER SA STRATÉGIE ?

Comprendre la stratégie de vos clients pour construire votre propre stratégie de vente « Solution ». Pour réussir et être pérenne, les entreprises doivent savoir changer.

Pour cela, il faut se poser les bonnes questions :

- Qu'est ce qui change chez vos clients ?
- Qui sommes-nous ?
- Comment le business évolue-t-il ? Etc.

ÉTAPES CLÉS PÉDAGOGIQUES

- La vente doit penser «stratégie du client »
- Définir ce qu'est une stratégie d'entreprise
- Pratiquer des outils de la stratégie
- Etude de cas : préparation
- Comprendre les éléments d'un business model
- Clarifier le business model de votre client
- Cristalliser l'idée dans le cycle de vente complexe

Le + de la méthode P-Val ? Une étude de cas poussée à la fin des deux jours et une présentation des participants pour ancrer les apprentissages de la formation de manière concrète.

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Utiliser des outils marketing pour comprendre l'environnement de marché de ses clients
- Méthode pour comprendre le business model de vos clients
- Identifier les solutions pertinentes que vous pouvez apporter

POUR QUI ?

- Commercial et acteurs avant-ventes et après-vente
- 8 participants maximum
- Aucun pré requis

DURÉE

2 journées en présentiel

Mappy - Cartographier et organiser l'activité commerciale

POURQUOI CETTE FORMATION ?

Comment mieux allouer ses efforts commerciaux ? Comment cherchez-vous de nouveaux prospects ?

L'objectif de cette formation est d'ancrer les bonnes pratiques pour remettre la main sur votre temps, afin de l'optimiser entre :

- la gestion des comptes existants
- la prospection de nouveaux comptes.

ÉTAPES CLÉS PÉDAGOGIQUES

Mappy : un processus pour faire des choix conscients dans le pilotage de son portefeuille et de son effort commercial fondé sur le potentiel de CA par rapport à la qualité de la relation client.

- Cartographier son portefeuille
- Enrichir son portefeuille
- Appliquer une stratégie commerciale ciblée
- Planifier ses temps forts vers le client

Le + de la méthode P-Val ? De nombreux exercices concrets pour que les participants cartographient pendant la formation leurs portefeuilles sur Excel qu'ils doivent ensuite présenter devant un « comité de direction de revue de portefeuille ».

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Cartographier son portefeuille client
- Identifier ses actions de prospection

POUR QUI ?

- Commercial – avant-vente / après-vente
- 8 participants maximum
- Aucun pré requis

DURÉE

2 journées en présentiel

Bâtir son plan de prospection

POURQUOI SE DOTER D'OUTILS DE PROSPECTION ?

Pour prospecter, il faut que j'en comprenne le sens, que j'en ai l'envie et la capacité.

Prospecter, c'est aller **chercher des leads** pour me **créer des opportunités**

Pour cela, il est clé de comprendre ce que vit notre prospect et d'utiliser son réseau et de bien se connaître soi-même.

ÉTAPES CLÉS PÉDAGOGIQUES

- Séquence émotion : le sens, l'envie et la capacité de prospecter
- La prospection et la vente complexe
- Les leviers principaux pour créer des opportunités
- Accéder aux VITOs
- Le réseau : son utilité, son animation
- Le mail de prospection
- Le positionnement +/+
- Préparer son discours
- La prospection téléphonique : l'assistant
- La prospection téléphonique : le VITO
- L'atout pour décrocher les rendez-vous
- Gérer la prospection dans la durée
- Organiser mes plages de prospection
- Ma méthode de prospection
- Mon plan de prospection

Le + de la méthode P-val ? De nombreuses mise en situation et temps de réflexion sur les cas personnels des participants.

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Entretien son réseau
- Maîtriser le cycle d'achat du client
- Comprendre sa douleur
- Préparer mails et appels de prospection

POUR QUI ?

- Commercial – avant-vente et après-vente
- 8 participants maximum
- Aucun pré-requis

DURÉE

2 journées en présentiel

Réussir un entretien commercial

COMMENT INFLUENCER VOS CLIENTS ?

Comment influencer vos clients au cours d'un entretien commercial ?

La clé de réussite réside dans la compréhension fine de leurs besoins profonds qu'il faut faire exprimer grâce à une bonne maîtrise de vos échanges :

- Utiliser les entretiens comme un levier fort du développement commercial
- Être crédible aux yeux du client pour faire avancer le projet
- Apprendre les postures et techniques pour gérer les entretiens en face à face

ÉTAPES CLÉS PÉDAGOGIQUES

- Créer le contact
- Poser les bonnes questions pour comprendre son interlocuteur
- Définir avec le client sa douleur
- Influencer son interlocuteur selon une approche co-constructive
- Présenter sa solution dans le prisme de son prospect
- Maîtriser nos émotions et dépasser les objections
- Matcher pour construire les points d'accord
- Engager: définir les actions individuelles et collectives avec nos interlocuteurs

Le + de la méthode P-Val ? Mise en pratique sur des cas réels : Chaque participant bénéficie d'un suivi individuel et personnalisé et travaille sur des cas tirés de son quotidien

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Routines de questionnement pour comprendre et influencer
- S'adapter aux décideurs
- Gérer les objections

POUR QUI ?

- Commercial et acteurs avant-ventes et après-vente
- 8 participants maximum
- Aucun pré requis

DURÉE

2 jours en présentiel

Value selling, Value pricing

COMMENT CAPTER LA VALEUR ?

Comment fixez-vous les prix de vos offres et de vos solutions ?

Tout l'enjeu est de:

- **Réconcilier valeur perçue, prix de vente et prix de revient**
- **Sortir de l'engrenage prix de vente = prix de revient + risque + marge**

ÉTAPES CLÉS PÉDAGOGIQUES

- Oser parler argent comme un protestant
- Valoriser tous les buzz-words pendant le cycle de vente **Value Selling®**
- Calculer la valeur de votre solution = (Résolution de la douleur) x (Différenciation x Perception de cette différenciation)
- Faire du marketing pour augmenter la valeur perçue
- Utiliser des routines CIME dans vos interactions client sur la valeur
- Construire la solution en faisant de l'analyse de la valeur
- Ne pas se tromper sur la place à occuper dans la chaîne de valeur
- Explorer tous les registres de valeur attendue par les décideurs et les aider à comparer ROI et TCO
- Aligner le prix de vente sur la valeur perçue
- Faire accepter par l'acheteur de payer la valeur

Le + de la méthode P-val ? L'animation est fondée sur une succession de business cases, simples ou complexes, dont les participants vont se servir pour ancrer les enseignements et qu'ils vont devoir transposer à leurs situations opérationnelles.

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Calculer la valeur de votre solution
- Augmenter la valeur perçue
- Routines de questionnement
- Explorer les registres de valeur attendus par le décideur
- Faire accepter le prix de la valeur

POUR QUI ?

- Commercial - avant-vente et après-vente
- 8 participants maximum
- Aucun pré requis

DURÉE

2 journées en présentiel

Go to Vito

POURQUOI INFLUENCER VOS CLIENTS

Le *Very Important Top Officer* est la clé pour gagner votre affaire : **c'est lui qui a la douleur, lui qui a la capacité à créer le budget**. Or, il est aussi souvent difficile à rencontrer, et à convaincre.

Comment développer des techniques qui feront mouche ?

ÉTAPES CLÉS PÉDAGOGIQUES

- Découvrir ou rappeler les principes Value Selling
 - Identifier et régler ses zones de confort et d'inconfort
- Comprendre le fonctionnement des VITOs
- Préparer ses idées
- S'intéresser au VITO de manière personnelle
- Comprendre son référentiel
- Lui faire exprimer sa douleur
- Proposer une solution qui fasse mouche

Le + de la méthode P-Val ? Les participants bénéficient d'un suivi personnalisé et travaillent sur des **cas concrets en cours**. Un plan d'action personnalisé et structuré découle des travaux réalisés pendant la formation. A la fin des 2 jours, **les soutenances commerciales futures travaillées ont été revisitées / renforcées** grâce aux acquis et les prises de conscience révélée par la formation

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Connaître les principes du cycle de vente Value Selling
- Adapter sa posture au VITO

POUR QUI ?

- Équipe de vente BtoB
- 8 participants maximum
- Aucun pré requis

DURÉE

2 jours en présentiel + 1h de coaching

Proposition commerciale

POURQUOI RENFORCER SES PROPOSITIONS COMMERCIALES ?

La proposition commerciale est un point clé dans la décision : elle doit **raconter une histoire** qui nous **différencie et donne envie d'acheter !**

- Apprendre à faire de la proposition commerciale le point d'orgue de votre processus de vente
- Traduire votre travail commercial amont par des messages mémorables qui traduisent la différenciation

ÉTAPES CLÉS PÉDAGOGIQUES

- Découvrir ou rappeler les principes Value Selling
 - Identifier et régler ses zones de confort et d'inconfort
- Convaincre de l'importance de la proposition dans le cycle de vente
- Se mettre d'accord sur la structure et le chemin de conviction
- S'entraîner à diagnostiquer la qualité d'une proposition
- S'entraîner sur son cas à rédiger une proposition convaincante
 - Qui rédige quoi
 - Vérifier la qualité des fiches « cristalliser » et « synchroniser »
 - Rédiger chaque paragraphe du chemin de conviction
- Définir le plan d'actions et fixer les prochaines étapes

Le + de la méthode P-Val ? Les participants bénéficient **d'un suivi personnalisé** et travaillent sur **des cas concrets** en cours. Un plan d'action personnalisé et structuré découle des travaux réalisés pendant la formation. A la fin des 2 jours, **les propositions commerciales travaillées ont été revisitées / renforcées** grâce aux acquis et les prises de conscience révélées par la formation

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Connaître les principes du cycle de vente Value Selling
- Appliquer ces principes dans la proposition remise au client
- Bâtir un plan d'action pour rédiger des propositions en équipe

POUR QUI ?

- Toute personne qui contribue à la rédaction de la proposition commerciale : avant-vente, commerciaux, bid-managers, équipe projet, managers
- 8 participants maximum
- Aucun pré requis

DURÉE

2 jours en présentiel
1h de coaching personnalisé

Savoir Négocier : comprendre et maîtriser les mécanismes

POURQUOI CETTE FORMATION ?

La négociation fait partie de la panoplie de tout responsable, manager, quel que soit son niveau : on est toujours en négociation ! La bonne ou la mauvaise négociation est un enjeu de performance majeur pour les entreprises. Savoir négocier, comme savoir vendre, il ne suffit pas d'être doué naturellement, en fait ça s'apprend, on peut travailler des techniques efficaces et opérationnelles immédiatement.

ÉTAPES CLÉS PÉDAGOGIQUES

Qu'est-ce qu'une négociation ?

- Les 3 conditions préalables à une négociation, déclencher l'envie de négocier
- C'est quoi une bonne négociation, la perception du gagnant, gagnant
- Les variables de la négociation
- Les curseurs pour de pouvoir à prendre en compte
- Définir sa stratégie de négociation
- Mettre en pratique dans une de vos négociations

Négocier en équipe

- Connaître son style de négociateur
- Savoir gagner en équipe une négociation : le jeu du Rouge et Noir
- Décrypter le Monde des forces en présence

Comprendre, influencer, Mettre en accord et Engager pour mieux négocier

- Maîtriser les routines du questionnement pour améliorer ses positions
- Savoir interagir pour influencer dans une approche co-constructive
- Maîtriser ses émotions et dépasser les objections
- Matcher et engager : savoir conclure une négociation

Le + de la méthode P-Val ? Les participants travaillent sur leur exemple de négociation, des routines opérationnelles, des formateurs aussi consultants et négociateurs, la **méthode ERA** pour ancrer les pratiques.

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Techniques de la négociation
- Les étapes et phases de la préparation ou la conclusion
- Des outils pour cadrer, structurer sa démarche soi-même et ses équipes
- Apprendre les bons comportements, développer les soft skills pour tirer profit des interactions tout en préservant l'alliance
- Méthodes pour animer des trainings de négociation

POUR QUI ?

- Chefs de projet, responsables clients, commerciaux, Direction de relation client, Gestionnaires de compte
- 8 participants maximum
- Aucun pré requis

DURÉE

3 jours en présentiel

**OU VOULEZ-VOUS PROGRESSER POUR QUE LE
MANAGEMENT DEVIENNE LA CLÉ D'UNE
ORGANISATION RÉSILIENTE ?**

3 - Management



FAMILLE	TITRE	OBJECTIF
A) PERFORMANCE DU MANAGER	Confiance	Développer sa confiance en soi et inspirer confiance aux autres
	Gérer ses priorités	Organiser son travail « multi casquettes » avec efficacité
	Devenir manager	Intégrer les bases du management : sens et routines managériales
	Développer la performance collective et individuelle	Adopter une posture « Manager coach »
	Atelier Exemplarité, Management et Coaching	Développer ces postures managériales via des mises en situation quotidiennes
	Management hybride	Adapter son management au mode de travail hybride
	Être un leader créateur de Monde	Créer le Monde auquel vos collaborateurs ont envie d'appartenir
	Manager une équipe transverse	
B) ACCOMPAGNEMENT HUMAIN	Conduire le changement	Manager son équipe lors d'un projet de changement, dans ses dimensions humaines et organisationnelles
	Feedback	Partager des retours positifs et négatifs avec impacts sur la performance
	Négociier (cf. Vente)	Négociier dans le cadre d'une relation managériale
	Gestion des situations difficiles - CIME (cf Com.)	Réagir en situation critique pour préserver l'alliance avec ses collaborateurs
	Conduire un entretien d'évaluation	Préparer , conduire et conclure des entretiens annuels pour en faire des leviers de motivation
C) ACCOMPAGNEMENT OPÉRATIONNEL	Contrôler et recadrer	Contrôler et recadrer jusqu'à l'atteinte des résultats positivement
	Déléguer	Déléguer à bon escient pour atteindre les résultats attendus
	Probleme Solving	Résoudre une problématique en équipe

Gestion du temps et des priorités

POURQUOI CETTE FORMATION ?

Outiller les participants pour leur permettre de piloter plus efficacement leurs activités au quotidien : concevoir vite et bien une communication centrée sur l'autre

- Être maître de leur organisation de travail,
- Augmenter leur valeur ajoutée globale,
- Tout en optimisant leur charge de travail.

ÉTAPES CLÉS PÉDAGOGIQUES

- Outils d'observation de son propre fonctionnement
- Propositions de techniques pour développer une plus grande confiance
- Expérimentation de nouveaux comportements plus ajustés et d'émotions
- associées au travers de mises en situations

Le + de la méthode P-Val ? Mise en application sur le cadre de travail individuel de chaque participant : le participant travaillera durant cette formation à partir de difficultés concrètes liées à son activité pour lui permettre de l'optimiser dès la sortie de la formation.

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Structurer son agenda
Respecter sa priorisation
Faire respecter sa priorisation
Gérer les imprévus

POUR QUI ?

Tout collaborateur
10 participants maximum
Aucun pré requis

DURÉE

1 jour en présentiel

Réussir sa prise de fonction managériale

COMMENT EMBARQUER SON ÉQUIPE DES SA PRISE DE FONCTION ?

Sa prise de fonction est une opportunité pour donner du sens, créer l'envie, développer leur capacité

- Découvrir son propre style de management
- Comprendre et décrypter son environnement de travail et sa nouvelle équipe
- Asseoir, vite, sa légitimité de manager

LES ÉTAPES PÉDAGOGIQUES CLÉS POUR ANCRER LES SAVOIRS-FAIRE

- Comprendre son Monde et adapter son mode de management
 - Comprendre les enjeux du manager
 - Formaliser des objectifs porteurs de sens pour les équipes (SMART)
 - S'entraîner au management situationnel (fil rouge et mise en situation)
- Interagir individuellement et collectivement
 - Comprendre ses interlocuteurs et leurs leviers de motivation
 - S'entraîner aux entretiens individuels : de la fixation d'objectifs à la mesure des résultats
 - Animer le collectif et créer l'émulation
- Gérer les situations difficiles
 - Comprendre ses freins et gérer ses émotions
 - Affirmer ses positions et gérer les désaccords
 - Faire de l'entretien de recadrage un entretien de motivation

Le + de la méthode P-Val : nous aidons les nouveaux managers à capitaliser sur leurs points forts et capacités managériales. Chaque participant bénéficie d'un suivi individuel et personnalisé via une mesure de la progression et des résultats obtenus

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Comprendre ses collaborateurs
Fixer le cadre et les règles du jeu
Pratiquer les routines managériales essentielles

POUR QUI ?

Nouveau manager opérationnel et fonctionnel,
Manager en prise de fonction
10 participants maximum
Aucun pré requis

DUREE

3 jours en présentiel
+ 1/2 journée de REX 1 mois après la formation

Développer la performance collective et individuelle

POURQUOI ADOPTER UNE POSTURE MANAGEUR-COACH ?

La posture du manager permet si elle est bien positionnée de mobiliser et faire évoluer son équipe au service de la performance globale. Pour cela, 4 leviers sont actionnables :

- Développer la posture manager coach au service de l'agilité managériale.
- Adapter notre style de management à chaque situation
- Incarner le leadership de la transformation vers le monde voulu
- Doter les collaborateurs d'un environnement managérial bienveillant et exigeant

LES ÉTAPES PÉDAGOGIQUES CLÉS

Session 1 : Pratiquer les postures managériales en situation individuelle

- Créer les conditions de succès, Comprendre le rôle de manager-coach
- Fixer et communiquer des objectifs
- Responsabiliser et motiver dans la durée, Suivre et apporter du feed-back
- Adapter son mode managérial, Comprendre son mode de communication, Être ++
- Incarner la posture Manager Coach
- Pratiquer les postures managériales dans le Monde cible : mises en situation EMC

Session 2 : Pratiquer les postures managériales en situation collective

Session 3 : Ancrer la posture de management de la transformation, vers le monde cible

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Comprendre la posture de coach et l'adopter à bon escient

Routines de questionnement

Gestion de travaux de groupe

Identifier les forces de son équipe

POUR QUI ?

Dirigeants, Managers expérimentés

9 participants maximum

Aucun pré requis

DURÉE

3 sessions de 2 jours en présentiel

Atelier Exemplarité-Management-Coaching (EMC)

POURQUOI DÉVELOPPER CETTE POSTURE MANAGER COACH ?

- Comment développer et équilibrer les 3 postures que doit incarner un manager pour faire grandir chaque membre de son équipe ?
 - Construire une vision pour embarquer son équipe sur une nouvelle ambition
 - Définir les gestes nouveaux emblématiques de cette nouvelle vision
 - Appliquer et faire appliquer les gestes en choisissant la bonne posture
E/M/C : Exemplarité, Management, Coaching

LES ÉTAPES PÉDAGOGIQUES CLÉS POUR ANCRER LES SAVOIRS-FAIRE

- Construire la vision TMDA
- Définir les gestes clés et viser la rapidité de mise en œuvre
- Savoir appliquer les gestes dans les 3 postures E, M et C
- Orienter ses actions en cohérence avec la nouvelle vision
- Gérer les situations et les problématiques en mode co-construction

Le + de la méthode P-Val ? 3 séquences de mise en situation construites à partir de notre méthodologie ERA :

Emotion : des mises en situation individuelles avec le formateur P-Val pour découvrir

Réflexion : debriefing, partage de bonnes pratiques et outils méthode pour agir efficacement

Action : mises en situation en trinôme pour s'entraîner aux nouveaux gestes et aux 3 postures

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Savoir adapter sa posture (E,M, C) en fonction des situations

Oser et incarner les « à faire » et « à ne plus faire »

POUR QUI ?

Managers

9 participants maximum

Aucun pré requis

DURÉE

2 journées en présentiel

Management hybride

POURQUOI ADAPTER SON MANAGEMENT EN MODE HYBRIDE?

Qu'entendons-nous par le mode hybride, ou flex ? C'est une combinaison du télétravail et du Flex Office. Certaines pratiques peuvent avoir lieu qui sont incompatibles avec une organisation du travail hybride :

- **Occuper aveuglément chaque recoin de temps « libre »** (autrement dit, sans réunion) sur les agendas d'autrui
- **Se connecter, déconnecter, reconnecter de n'importe où et à n'importe quelle heure ...**

Or, le **comportement de chacun a des effets sur les perceptions et sur les comportements des autres**. En prendre conscience permet d'y prendre garde, et en parler permet de partager des repères pour éviter les incompréhensions et lever les ambiguïtés.

DES ÉTAPES PÉDAGOGIQUES POUR MENER UNE RÉFLEXION COLLECTIVE

Identifier le type de mon équipe : coopération ou collaboration ?

Développer confiance et rituels de rencontre

Mener les temps clés managériaux avec efficacité en flex

Différencier les activités à mener sur site / à distance, individuellement et collectivement.

Repenser les séquences de travail pour les adapter au contexte hybride

Adopter un état d'esprit Flex

- Je prends conscience de l'effet de mes comportements sur les autres
- Je prends conscience de mes propres prismes et attentes pour (ré)agir différemment

Le + de la méthode P-val ? Un kit de bonnes pratiques délivré en sortie de formation, et le traitement des cas rencontrés par chacun.

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Organiser l'activité entre présentiel et distanciel
Maintenir le lien dans l'équipe dans cette configuration

Adapter son mode de management aux principes et aux outils du travail hybride

POUR QUI ?

Managers

9 participants maximum

Aucun pré requis

DURÉE

1 journée en présentiel / à distance

Être un leader créateur de Monde

POURQUOI APPRENDRE À MANAGER UNE ÉQUIPE TRANSVERSE ?

Comment embarquer une équipe et la maintenir motivée dans la durée ?

- Renforcer les fondamentaux de votre leadership
- Donner du sens pour embarquer votre équipe
- Impulser une performance durable pour chaque membre de votre équipe et vos partenaires

LES ÉTAPES PÉDAGOGIQUES CLÉS POUR ANCRER LES SAVOIRS-FAIRE

- Renforcer les bases de votre leadership
 - Comprendre votre mode de leadership
 - Le leader créateur de Monde
 - Construire votre vision de leader
- Susciter l'adhésion durable de chaque collaborateur
 - Créer votre Monde de Performance et embarquer l'équipe
 - Construire la motivation sur l'autonomie
 - Adapter mes interactions au profil de chacun
- Créer et maintenir la performance collective

La méthode P-Val ? Travailler sur les situations réelles des participants

- Des réponses concrètes aux problématiques exprimées par chacun
- Des mises en situation spécifiques selon leur activité pour capitaliser sur leurs points forts et leur faire définir les points de progrès qu'ils choisissent de travailler

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Leadership
Management de la transformation et de l'équipe
Management de sa propre transformation

POUR QUI ?

Manager senior - Manager de manager
Business manager
8 participants maximum
Aucun pré requis

DURÉE

3 journées en présentiel

Conduire le changement

POURQUOI APPRENDRE À CONDUIRE LE CHANGEMENT ?

La conduite de changement dans la plupart des projets se limite à une **dimension technique** et n'intègre pas toute la **complexité des facteurs humains**. Accompagner le changement est un sous-projet à part entière.

- Diagnostiquer et anticiper les difficultés liées au changement
- Définir une stratégie et les objectifs du changement
- Développer les actions d'accompagnement du changement
- Adapter sa posture d'accompagnement au changement

LES ÉTAPES PÉDAGOGIQUES CLÉS POUR ANCRER LES SAVOIRS-FAIRE

- Réaliser un diagnostic du projet en amont
- Comprendre les personnes impactées pour cibler notre démarche
 - Décoder les discours et les comportements pour adapter sa posture
 - Construire la grille de maîtrise des zones d'incertitude
- Construire un plan d'actions source d'agilité
 - Formaliser les objectifs de changement
 - Elaborer le plan d'action du changement
- Se donner les moyens de mesurer les effets
 - Définir les indicateurs de suivi, mesurer l'impact régulièrement

La méthode P-Val ? Les outils vus dans la formation sont mis en pratique à travers des cas concrets pour assurer leur appropriation. Nous aidons les participants à appliquer les méthodes sur leurs projets actuels et nous les accompagnons dans leur mise en œuvre : suivi individuel

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Capacités managériales transversales
Analyse des facteurs humains
Plan de communication et d'accompagnement du changement

POUR QUI ?

Chef de projet senior, Responsable conduite du changement d'un projet
9 participants maximum
aucun pré requis

DURÉE

2 jours en présentiel
+ coaching individuel sur projet

Conduire un entretien d'évaluation

EN QUOI L'ENTRETIEN D'ÉVALUATION EST-IL SI IMPORTANT ?

L'entretien d'évaluation est un moment clé attendu par le collaborateur avec impatience, stress, méfiance, enthousiasme... bref **beaucoup d'émotions**.

- Comment **valoriser réellement** et sincèrement les progrès et les bons résultats et en tirer des pistes pour l'année suivante ?
- Comment **faire passer les messages difficiles positivement** ?
- Comment **explicitier les éléments rémunération** souvent très attendus, parfois décevants ?

ÉTAPES CLÉS PÉDAGOGIQUES

- Préparer l'entretien : quelle structure, quel déroulé...
- Construire les retours positifs
- Construire les retours négatifs
- Engager une discussion au cours de l'évaluation
- Fixer des perspectives attrayantes pour l'année suivante avec un plan d'actions concret

Le + de la méthode P-Val ? Chaque participant bénéficie d'un suivi individuel et personnalisé et travaille sur des cas concrets qu'il a déjà vécus

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Motiver ses collaborateurs
Évaluer un collaborateur
Valoriser
Faire passer des messages difficiles en préservant l'alliance
Construire un plan de progrès

POUR QUI ?

Managers
8 participants maximum
Aucun pré requis

DURÉE

1 jour en présentiel

Feedback

POURQUOI SOIGNER SES FEEDBACKS ?

Partager des retours positifs et négatifs a des impacts sur la performance. Les feedbacks permettent de valoriser les collègues, et collaborateurs, de régler des situations avant qu'elles ne dégénèrent et de laisser l'opportunités aux autres de modifier son comportement pour s'améliorer. La formation prévoit aussi les manières de recevoir un feedback.

ÉTAPES CLÉS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre l'importance du feedback, et en quoi il est source de progrès
- Identifier les critères clés d'un feedback efficace
- Formuler son feedback de manière engageante
- Construire ensemble un plan d'amélioration
- Conclure de manière positive

Le + de la méthode P-Val ? Chaque participant bénéficie d'un suivi individuel et personnalisé et travaille sur des cas concrets qu'il a déjà vécus

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPETENCES DEVELOPPEES

Motiver ses collaborateurs

Valoriser un collaborateur

Faire progresser

Faire passer des messages difficiles en préservant l'alliance

POUR QUI ?

Managers hiérarchiques ou transversaux

8 participants maximum

Pré requis : aucun

DURÉE

1 jour en présentiel

Contrôler et recadrer

POURQUOI APPRENDRE À RECADRER LES DÉRIVES ?

Pour recadrer efficacement les dérives on cherche à **résoudre un conflit et à préserver l'alliance** il faut adopter un **mode proactif**, qui s'apprend.

La formation partage les bonnes pratiques pour recadrer des comportements en fonction de si ils sont **individuels ou collectifs**.

ÉTAPES CLÉS PÉDAGOGIQUES

- Souligner l'importance la rencontre
- Créer un climat favorable, se mettre en position d'écoute
- Valider l'adhésion à une valeur à une principe ou à une règle du jeu
- Conscientiser l'écart et ses conséquences
- Vérifier la pertinence de la lise au point
- Faire s'exprimer
- Poser des questions ouvertes
- Responsable sur l'action à corriger , comment corriger et éviter que cela ne se reproduise
- Concrétiser le plan d'action, le valider par les parties prenantes
- Fier un point de suivi

La méthode P-val ? Une mise en pratique sur vos cas réels: chaque participant bénéficie d'un suivi individuel et personnalisé et travaille sur des cas concrets tirés

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Recadrer un collaborateur en restant dans une dynamique positive
Contrôler l'activité sans être étouffant

POUR QUI ?

Managers
8 participants maximum
Aucun pré requis

DURÉE

1 jour en présentiel

Déléguer

COMMENT DÉLÉGUER À BON ESCIENT ?

Comment déléguer à bon escient, dans un cadre sécurisé pour le collaborateur et qui permette l'atteinte des objectifs de performance ?

- Il s'agit de mesurer le potentiel, les capacités, et l'environnement
- Il s'agit également de faire confiance

Ce n'est pas chose facile, et cela s'apprend.

LES ÉTAPES PÉDAGOGIQUES CLÉS POUR ANCRER LES SAVOIRS-FAIRE

- Clarifier l'objectif à atteindre
- Définir le niveau de performance du collaborateur
- Lui confier un objectif
- Co construire avec lui le cadre pertinent pour cette mission
- Contrôler à bon escient

La méthode P-val ? Une mise en pratique sur vos cas réels : chaque participant bénéficie d'un suivi individuel et personnalisé et travaille sur des cas concrets tirés de son quotidien.

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Motiver ses collaborateurs

Fixer un objectif

Déléguer avec un encadrement ajusté au profil du collaborateur

POUR QUI ?

Chef de projet, manager

8 participants maximum

Aucun prérequis

DURÉE

1 journée en présentiel

Problem solving (Issue Analysis)

POURQUOI RÉSOUDRE UN PROBLÈME COMPLEXE COLLECTIVEMENT ?

Besoin de développer votre capacité collective à poser clairement un problème complexe de manière synchrone ? Cette formation est pour vous !

- Positionner le problème dans une dynamique de résolution
- Décomposer le problème complexe en variables séparées
- Engager la résolution dans une dynamique d'engagement collective
- Savoir construire une stratégie à partir d'une analyse robuste

ÉTAPES CLÉS PÉDAGOGIQUES

- Prendre conscience de l'importance d'une structuration pertinente du problème
- Positionner le problème dans une dynamique de résolution OCAE
 - **Observer** : l'art de bien questionner, d'écouter et de formaliser la problématique
 - **Comprendre** : l'art de décomposer le problème complexe en variables séparées ISSUE ANALYSIS
 - **Agir** : l'art d'engager les parties prenantes dans la résolution
 - **Evaluer** : l'art de factueliser et de penser chiffre
- Engager la résolution dans une dynamique positive
- Créer une culture « Problem solving »

Le + de la méthode P-val ? Mise en pratique sur des cas réels créer votre parcours parfaitement adapté à votre entreprise et à vos équipes ; mieux comprendre les problématiques de vos clients (internes ou externes) ; mettre à plat un sujet complexe et important pour vous

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Analyse de problème
Structuration d'idées
Capacité de synthèse
Culture de l'action

POUR QUI ?

CODIR
L'ensemble des acteurs d'un projet complexe ou direction stratégique
L'ensemble des acteurs commerciaux : GAM, intégration, conseil
8 participants maximum
Aucun pré requis

DURÉE

2 jours en présentiel
1h de coaching personnalisé

**SUR QUEL(S) AXES DÉVELOPPER VOS ÉQUIPES
POUR ASSURER LA QUALITÉ DU PROJET ?**

4 – Projet

FAMILLE	TITRE	OBJECTIF
A) CADRAGE ET PRÉPARATION	Stratégie projet, gouvernance, économie	Intégrer la stratégie de l'entreprise dans la mise en œuvre des programmes / projets de transformation et incarner le rôle de Directeur de projet
	Fonder le projet	Mettre un projet sur de bons rails en passant efficacement de l'idée au cahier des charges
B) EMBARQUEMENT DES ACTEURS	Embarquer et convaincre les acteurs du projet	Assumer sa posture de chef de projet
	Manager une équipe transverse	Créer et entretenir une dynamique d'équipe pour mieux atteindre ses objectifs
	Manager le changement dans le cadre d'un projet	Conduire un projet de changement dans sa dimension culturelle et humaine
C) ORGANISATION ET PILOTAGE OPÉRATIONNEL	Maitriser le déroulement du projet pour qu'il tienne ses promesses	Maitriser le déroulement d'un projet pour qu'il tienne ses promesses
	Gestion des priorités (<i>cf. Management</i>)	Pour les acteurs projet : Passer de la gestion de l'urgence à des choix conscients et alignés à une performance durable
	Gestion des risques (Risk Management)	Define and manage risks in order to put the project under control
	Assurer la qualité du projet	Acquérir une culture de management de qualité

Embarquer et convaincre les acteurs du projet - CIME

« Très bonne dynamique et animation. Jeux de rôle et illustrations viennent bien compléter la partie théorique »

-Un collaborateur de EDF, 2021

POURQUOI EMBARQUER VOS EQUIPES ET PARTENAIRES ?

Comment assumer sa posture de chef de projet ?

- > Comprendre les enjeux des différentes parties prenantes
- > Défendre son point de vue en intégrant celui des autres
- > Savoir influencer et obtenir des mises en accord
- > Obtenir un engagement à l'action

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPETENCES DEVELOPPEES

- Routines de questionnement pour comprendre et influencer
- Gestion des objections
- Routines de méta communication

POUR QUI ?

Tout collaborateur/manager

8 participants maximum

Aucun pré requis

DUREE

1 journée en présentiel

LES ETAPES PEDAGOGIQUES CLES POUR ANCRER LES SAVOIRS-FAIRE

- > Comprendre les 4 étapes CIME
- > Créer le contact
- > Poser les bonnes questions pour comprendre son interlocuteur
- > Influencer son interlocuteur selon une approche co-constructive
- > Maîtriser nos émotions et dépasser les objections
- > Matcher pour construire les points d'accord
- > Engager: définir les actions individuelles et collectives avec nos interlocuteurs

La méthode P-val ? Une mise en pratique sur vos cas réels : chaque participant bénéficie d'un suivi individuel et personnalisé et travaille sur des cas concrets tirés de son quotidien.

Manager une équipe transverse

POURQUOI APPRENDRE A MANAGER UNE EQUIPE TRANSVERSE ?

Comment obtenir l'engagement et l'implication de l'ensemble des acteurs, sans relation hiérarchique, pour assurer leur contribution au projet commun ?

- > Mobiliser une équipe et développer des relations constructives avec ses principaux interlocuteurs
- > Mettre en œuvre les techniques d'animation transverse afin d'obtenir la contribution de chacun et d'atteindre les objectifs fixés

LES ETAPES PEDAGOGIQUES CLES POUR ANCRER LES SAVOIRS-FAIRE

- > Intégrer les spécificités du management transversal
- > Identifier les leviers de motivation des acteurs
- > Communiquer sur le projet pour susciter l'adhésion et favoriser l'action conjointe dès le lancement
- > Partager des méthodes communes de travail pour assurer la dynamique d'équipe et favoriser l'efficacité collective
- > Associer l'équipe à la prise de décision en fonction des situations
- > Ancrer un processus d'amélioration continue pour assurer la réussite collective

La méthode P-val ? Travailler sur les situations réelles des participants

- > Des réponses concrètes aux problématiques exprimées par chacun
- > Des mises en situation spécifiques selon leur activité pour capitaliser sur leurs points forts et leur faire définir les points de progrès qu'ils choisissent de travailler

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPETENCES DEVELOPPEES

- Appliquer les principes du management transversal
- Développer sa flexibilité en fonction des profils de l'équipe
- Favoriser la complémentarité et l'interdépendance des compétences inhérente à une équipe transverse



POUR QUI ?

- Managers opérationnels de niveau 2
- Managers fonctionnels exerçant un rôle transverse d'animation d'équipe, impliqués dans la conduite d'un projet ou d'une activité où différents acteurs/entités interviennent
- 8 participants maximum
- Aucun pré requis

DUREE

1 journée en présentiel

Manager le changement dans le cadre d'un projet

POURQUOI MANAGER LE CHANGEMENT DANS UN PROJET ?

Un projet technique réussi sans dimension humaine prend 2 fois plus de temps. Je suis en charge d'un projet de transformation (IT, etc.) et fait face aux réticences des acteurs de mon organisation.

Comment amener les acteurs à changer sans retour en arrière ?

LES ETAPES PEDAGOGIQUES CLES POUR ANCRER LES SAVOIRS-FAIRE

- > Connaître les fondamentaux de la conduite du changement
- > Réaliser un diagnostic en amont :
 - > Type de changement
 - > Grilles de lecture sociologique pour comprendre les jeux de pouvoir, les contraintes des acteurs et leurs logiques d'action
- > Construire un plan d'actions qui fasse écho au diagnostic
- > Piloter les plan d'action en utilisant la stratégie des acteurs
- > Mesurer les effets du changement

Le + de la méthode P-val : Exercices réalisés à partir des projets de changement des participants. Des consultants experts du changement animent cette formation et conseillent individuellement les participants. Revue des 3 principales approches de sociologie des organisations et focus sur la théorie « De la justification » de Boltanski et Thévenot à partir de laquelle P-Val a développé une approche spécifique et outillée du changement.

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPETENCES DEVELOPPEES

- Fédérer et entraîner un collectif
- Maîtriser les notions fondamentales sur le changement et en comprendre la complexité
- Apprendre à diagnostiquer une situation initiale
- Anticiper les difficultés liées au changement
- Mettre en place des plans d'actions pilotables sur son propre projet de changement

POUR QUI ?

Nouveau manager opérationnel et fonctionnel,
Manager en prise de fonction
10 participants maximum
Aucun pré requis

DUREE

3 jours en présentiel
+ 1/2 journée de REX 1 mois après la formation

Maitriser le déroulement d'un projet

COMMENT S'ASSURER QUE LE PROJET TIENNE SES PROMESSES ?

Au-delà du respect des délais, des contraintes de qualité et de coût, la réussite d'un projet tient à la maîtrise des risques et au maintien de la motivation des équipes dans la durée :

- > Maîtriser des méthodes et outils pour planifier un projet et le piloter par les délais
- > Développer sa capacité à identifier, évaluer et maîtriser les risques
- > Assurer le leadership sur le projet et fédérer ses équipes autour de la résolution de problèmes

LES ETAPES PEDAGOGIQUES CLES POUR ANCRER LES SAVOIRS-FAIRE

- > Réussir le lancement d'un projet opérationnel
- > Mettre le projet sous contrôle : les principaux domaines de compétence
- > Construire une fiche projet et un planning de référence
- > Élaborer le planning et le budget dans le respect des contraintes du projet (cas pratique)
- > Piloter le projet selon des indicateurs partagés et un tableau de bord de référence
- > Identifier, évaluer et maîtriser les risques
- > Gérer les imprévus et les situations de crise et résoudre les problèmes en équipe
- > Identifier les enjeux de chaque acteur et adopter une posture constructive pour les embarquer au quotidien (cas pratique)

La méthode P-val Mise en pratique sur un exemple personnel: le participant apporte un exemple de projet qu'il construit et dont l'enjeu est fondamental pour lui. A la fin des 2 jours, il repart avec une version retravaillée de sa fiche projet qui pourra lui servir de document de référence dans son quotidien.

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPETENCES DEVELOPPEES

Organisation et planification

Pilotage opérationnel

Gérer les risques

Gérer les imprévus

Construire et piloter la stratégie des acteurs

POUR QUI ?

Chef de projet senior

Responsable d'équipe projet contribuant aux projets des équipes qu'il anime

10 participants maximum

Aucun pré requis

DUREE

2 journées en présentiel

RISK MANAGEMENT

POURQUOI ANTICIPER LES RISQUES ?

Anticiper les risques d'un projet en y associant toutes les parties prenantes est **un facteur clé de réussite** qui ne s'improvise pas :

- > Découvrir les différents processus de gestion des risques
- > Éviter les erreurs classiques
- > Utiliser les différents outils de gestion des risques
- > Savoir animer un atelier analyse de risques

ETAPES CLES PEDAGOGIQUES

- > Être conscient de l'importance de maîtriser les risques
 - > Formaliser des objectifs et analyser les risques inhérents au projet
- > Gérer les risques étape par étape
 - > Découvrir le processus d'analyse des risques
 - > Formaliser le plan d'action
- > Assurer le suivi des risques avec des outils appropriés
- > Adopter les bonnes attitudes pour animer un atelier analyse de risques

Le + de la méthode P-val ? Mise en pratique sur des cas réels : chaque participant bénéficie d'un suivi individuel et personnalisé et travaille sur des cas concrets. Nous aidons les participants à réfléchir sur leurs projets actuels pour favoriser l'ancrage

DELAI D'ACCÈS

cf. page 9

TARIF

cf. page 9

COMPETENCES DEVELOPPEES

- > Formaliser les objectifs et identifier les risques associées
- > Animer un atelier analyse de risque
- > Suivre les risques avec les bons outils

POUR QUI ?

Chef de projet
Responsable d'équipe projet contribuant aux projets des équipes qu'il anime
10 participants maximum
Aucun pré requis

DÉROULEMENT

2 jours en présentiel

Créer votre Monde de Performance

Un savoir-faire dynamique, formalisé, fait pour être partagé



La démarche Monde a été déployée avec succès dans de nombreuses situations, dans de grands groupes internationaux comme dans des PME.

Elle est illustrée par de nombreux cas tirés des missions de P-Val.

TRANSFORMER AUTREMENT

Laurent Dugas et Bruno Jourdan
Les éditions de la Performance, 2017, 168 pages



Un processus simple et pragmatique pour **transformer la vente de produits en vente de solutions** et créer de la valeur en équipe avec le client.

Prix de l'Académie des sciences commerciales ; Troisième édition, enrichie de 15 ans d'expériences.

LA VENTE COMPLEXE

Laurent Dugas et Bruno Jourdan
Editions de la Performance, 2020, 228 pages

RETROUVEZ L'ESSENTIEL DE P-VAL

www.pval.com

Lisez nos études
Regardez nos vidéos
Partagez nos expériences
Abonnez-vous à nos contenus
Approfondissez notre approche
Faites connaissance avec nos consultants



NOURRISSEZ-VOUS DE NOS DÉCRYPTAGES



Notre newsletter mensuelle décrypte le Monde d'une personnalité, passe une situation socio-économique au crible de notre équation et propose quelques surprises...



Notre blog décrypte l'actualité plusieurs fois par semaine et porte un regard « Monde » sur des sujets économiques, sportifs, politiques, ...

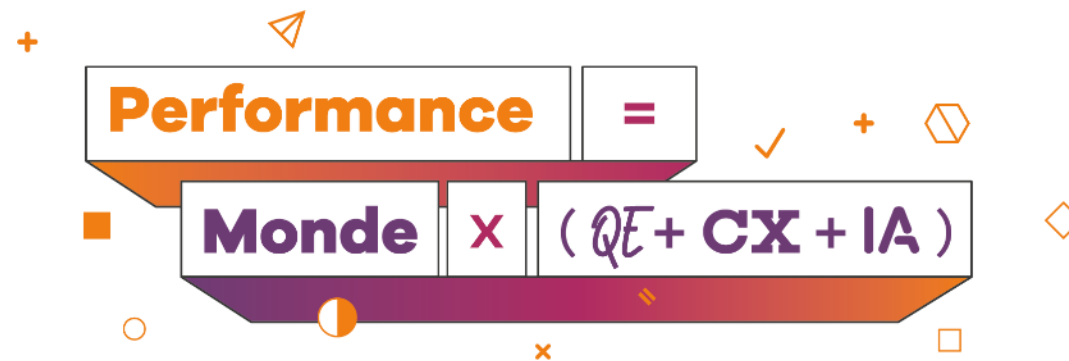


🖥️ www.lesmondesdepval.com

📍 21, avenue de l'Opéra
75 001 Paris

☎️ +33 (1) 44 34 23 00

🌐 www.pval.com



GABRIELLE DE LACHAPELLE

Responsable activité formation

0630160957

Gabrielle.delachapelle@pval.com