

FORMATIONS K. SMYTH – FICHES PÉDAGOGIQUES

Intitulé de la formation

Objectif de la formation

Durée

Public

Prérequis

Objectifs pédagogiques

Éléments du contenu

Langue de la formation

Méthodes / outils péda.

Modalités d'évaluation

Catégorie

Stratégie Marketing et Prospection

Concevoir et construire une véritable stratégie de marketing pour mieux orienter et faciliter ses démarches de prospection

1 jour (soit 7 heures)

Professionnels libéraux en activité, étudiants ou jeunes diplômés se lançant à leur compte

Maîtrise technique dans son domaine d'activité

- Analyser ses besoins de développement commercial pour définir et formuler une stratégie marketing en adéquation avec ses besoins
- Acquérir et démontrer les connaissances et compétences nécessaires pour atteindre plus de prospects, les convertir en clients et les fidéliser
- Catégoriser et résumer son expérience et ses compétences pour se positionner avec légitimité en tant qu'expert dans son domaine
- Construire un discours adapté et échanger avec confiance et professionnalisme dans des situations de face-à-face avec des clients potentiels ou de réseautage

Programme disponible sur demande

Français ou anglais

Interrogative, active, expositive / PowerPoint, vidéos, fiches techniques

Questionnaire de satisfaction des apprenants

Acquisition

Intitulé de la formation

Objectif de la formation

Durée

Public

Prérequis

Objectifs pédagogiques

Éléments du contenu

Langue de la formation

Méthodes / outils péda.

Modalités d'évaluation

Catégorie

Négociation et Entretien de vente

Acquérir les clés d'une négociation réussie pour bien préparer et mener ses entretiens de vente

1 jour (soit 7 heures)

Professionnels libéraux en activité, étudiants ou jeunes diplômés se lançant à leur compte

Maîtrise technique dans son domaine d'activité

- Déterminer et acquérir les codes et les méthodes de la négociation
- Mesurer les enjeux de la négociation
- Identifier et analyser les différentes phases de négociation en environnement B2B ou B2C
- Construire un argumentaire de vente gagnant-gagnant
- Préparer l'entretien de vente dans différentes types de situations

Programme disponible sur demande

Français ou anglais

Interrogative, active, expositive / PowerPoint, vidéos, fiches pratiques

Questionnaire de satisfaction des apprenants

Acquisition

Intitulé de la formation

Objectif de la formation

Durée

Public

Prérequis

Objectifs pédagogiques

Éléments du contenu

Langue de la formation

Méthodes / outils péda.

Modalités d'évaluation

Catégorie

Politique commerciale et Relation client

Construire et déployer une politique commerciale et de gestion de la relation client au sein de son entreprise

2 jours (soit 14 heures)

Tous professionnels

Maîtrise technique dans son domaine d'activité

- Définir sa stratégie et sa politique commerciales
- Distinguer entre connaissance client et intelligence client
- Examiner son marketing mix ; expliquer et résumer le marketing intelligent appliqué à l'intelligence client
- Analyser et expliquer les différentes étapes de la relation client
- Identifier et préciser les éléments clés de la satisfaction client
- Instituer une culture de la relation et la satisfaction client dans son entreprise

Programme disponible sur demande

Français ou anglais

Interrogative, active, expositive / PowerPoint, vidéos, fiches pratiques

Questionnaire de satisfaction des apprenants

Acquisition

Intitulé de la formation

Objectif de la formation

Durée

Public

Prérequis

Objectifs pédagogiques

Éléments du contenu

Langue de la formation

Méthodes / outils péda.

Modalités d'évaluation

Catégorie

Gestion du temps et Productivité

Acquérir les bases d'une meilleure gestion du temps pour améliorer sa productivité et par extension la rentabilité de son entreprise

1 jour (soit 7 heures)

Tous professionnels

Maîtrise technique dans son domaine d'activité

- Définir, reconnaître et mesurer les avantages d'une bonne gestion du temps
- Identifier et anticiper les activités parasites et chronophages
- Décerner la tendance à la procrastination et acquérir des techniques pour la surmonter
- Distinguer et coordonner ses différentes tâches professionnelles
- Acquérir des techniques pour anticiper et planifier ses activités afin d'optimiser son temps
- Instituer de nouvelles habitudes pour améliorer et mesurer sa productivité

Programme disponible sur demande

Français ou anglais

Interrogative, active, expositive / PowerPoint, vidéos, fiches pratiques

Questionnaire de satisfaction des apprenants

Acquisition



Intitulé de la formation**Objectif de la formation****Durée****Public****Prérequis****Objectifs pédagogiques****Éléments du contenu****Langue de la formation****Méthodes / outils péda.****Modalités d'évaluation****Catégorie****Développer son esprit entrepreneurial**

Acquérir les clés de l'esprit entrepreneurial pour concevoir la gestion de son entreprise individuelle de manière réussie et pérenne

1 jour (soit 7 heures)

Professionnels libéraux en activité, étudiants ou jeunes diplômés se lançant à leur compte

Maîtrise technique dans son domaine d'activité

- Comparer et analyser les avantages et inconvénients d'un travail indépendant par rapport à un poste de salarié
- Inventorier, classer et étudier les défis quotidiens du travailleur indépendant pour savoir les relever
- Appréhender et gérer son activité d'indépendant comme une véritable entreprise
- Identifier et acquérir les outils nécessaires à son développement professionnel
- Acquérir et développer des techniques pour améliorer sa façon de travailler et développer son esprit entrepreneurial

Programme disponible sur demande

Français ou anglais

Interrogative, active, démonstrative, expositive / PowerPoint, vidéos, fiches pratiques

Questionnaire de satisfaction des apprenants

Acquisition

Intitulé de la formation**Objectif de la formation****Durée****Public****Prérequis****Objectifs pédagogiques****Éléments du contenu****Langue de la formation****Méthodes / outils péda.****Modalités d'évaluation****Catégorie****Préparation à l'embauche**

Acquérir plus de confiance et d'aisance dans sa recherche d'emploi et sa préparation à l'embauche

2 jours (soit 14 heures)

Étudiants, apprentis, salariés en reconversion

Maîtrise technique dans son domaine d'activité

- Acquérir les bonnes bases de rédaction des supports clés : CV, lettre de motivation, profil LinkedIn
- Construire un discours pertinent et adapté autour de ses expériences et de son projet professionnel
- Concevoir et bâtir des « elevator pitches » adaptés à différentes situations
- Se préparer et s'entraîner pour un entretien d'embauche selon différents cas de figure
- Anticiper les questions les plus courantes lors d'un entretien d'embauche
- Formuler des réponses pertinentes pour convaincre un employeur potentiel

Programme disponible sur demande

Français ou anglais

Interrogative, active, démonstrative, expositive / PowerPoint, vidéos, fiches pratiques

Questionnaire de satisfaction des apprenants

Acquisition

