



Amélioration des performances individuelles et collectives  
Management - Commercial - Relation Client - Coaching

# Optimisez vos performances et votre efficacité personnelle

avec les programmes en ligne  
**Inéa Conseil**



*La raison d'être d'une entreprise,  
c'est de permettre à des gens ordinaires  
de faire des choses extraordinaires.*

Peter Drucker



Amélioration des performances individuelles et collectives  
Management - Commercial - Relation Client - Coaching

# Optimisez vos performances et votre efficacité personnelle

avec les programmes en ligne  
**Inéa Conseil**



Parce que vos besoins sont ciblés et variés, inéa Conseil propose, au travers de ce catalogue, une liste de formations et de programmes de suivi individuel et en ligne adaptés à vos objectifs.

Nous vous proposons trois programmes en ligne : un en management, un en commercial et un en vente. Plusieurs parcours sont possibles avec ou sans coaching, en individuel ou en collectif. Nous vous garantissons des formations 100% orientées résultat et à la mesure de vos attentes.

Inéa Conseil, ce sont d'abord des consultants, des coaches et des formateurs spécialisés dans des secteurs d'activité spécifiques ; chacun dispose d'une expérience de plus de 10 ans du monde de l'entreprise. C'est aussi une équipe siège (concepteurs de formations, responsable client, responsable administratif, graphiste, monteurs vidéo) à votre service !

Chaque atelier qui vous est proposé répond à trois critères qui nous paraissent essentiels : apporter des réponses concrètes aux problèmes de l'entreprise et des collaborateurs, dispenser des pratiques applicables rapidement et permettre aux participants de prendre plaisir à suivre la formation.

Pour garantir la qualité de ces programmes, les animateurs expérimentés apportent un éclairage d'expert aux obstacles à surmonter. Les participants sont amenés à comprendre et apprendre par eux-mêmes afin d'intégrer au mieux les acquis de la formation à leurs pratiques. Les programmes apportent un aspect ludique au travers d'extraits de films du cinéma, d'e-learning ou d'applications smartphone afin que les participants en gardent un souvenir positif et à long terme.

C'est pourquoi, plus de 8 000 participants ont à ce jour bénéficié des formations Inéa Conseil, 90% d'entre eux les jugeant « excellentes » ou « très bonnes ».

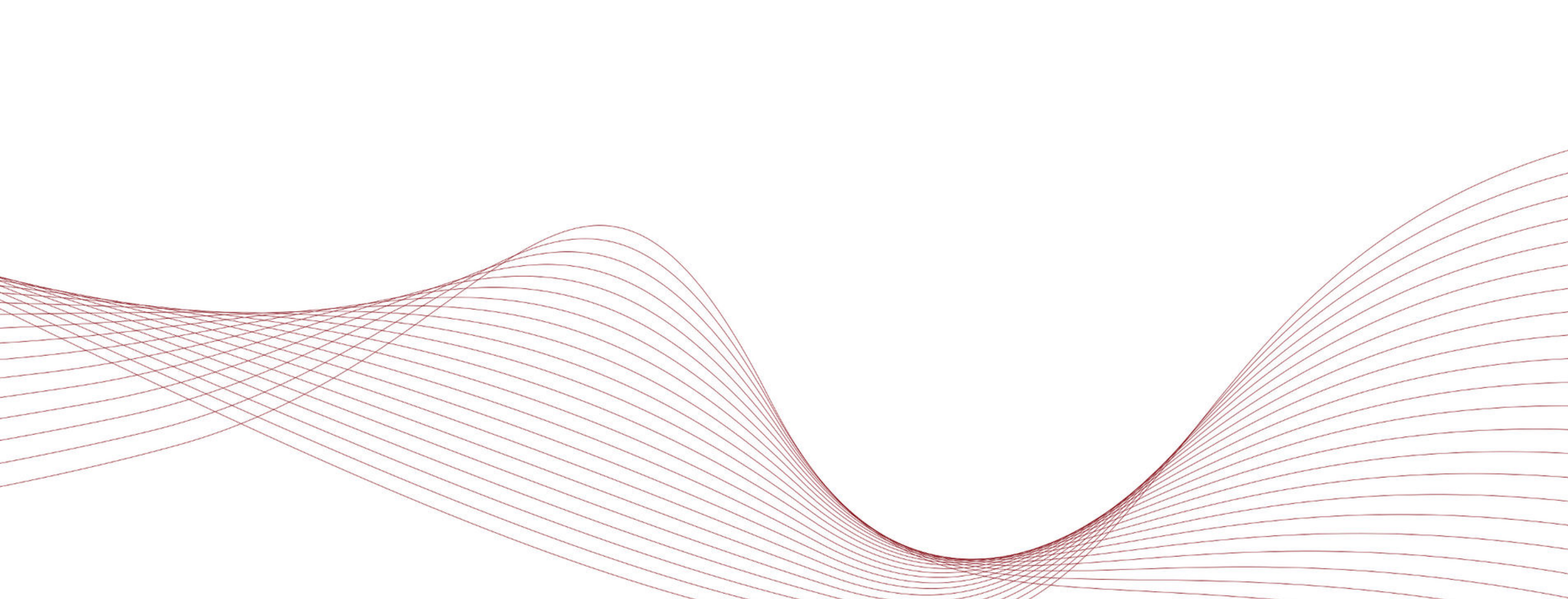


Olivier Jacob,  
Président et fondateur d'Inéa Conseil.

« Après dix années d'activité et des centaines d'animations de jours de formation, nous avons constaté, chez Inéa Conseil, que certains programmes nous étaient régulièrement demandés. C'est pourquoi nous avons décidé d'éditer le catalogue des formations/ des accompagnements « Best » afin de vous offrir une vision globale des thèmes appréciés par nos clients et de vous guider parmi les nombreux programmes mis à votre disposition. Nous nous engageons cependant à toujours vous proposer **des entraînements sur-mesure adaptés aux objectifs de l'entreprise et à identifier les attentes des participants pour pouvoir y répondre**. Inéa Conseil, c'est avant tout l'assurance d'offrir à vos équipes des formations efficaces et innovantes qui s'adaptent à leurs besoins et à ceux de leur entreprise.

L'expertise de nos formateurs dans de nombreux domaines d'activités nous permet d'adapter les programmes à tous les secteurs et de vous proposer des formations en français, en anglais, en espagnol et même en japonais. Ainsi, Inéa Conseil s'engage à mettre en place des ateliers efficaces, adaptés à votre secteur d'activité et répondant aux attentes de l'entreprise comme à celles des participants. »





# FORMATIONS EN LIGNE ET CERTIFICATION

Afin de pouvoir continuer de se former même à distance, Inéa Conseil a développé des formations en management, en commercial et en vente 100% en ligne. Grâce à son expérience des grands groupes et ses nombreux coachs formateurs, Inéa vous propose de suivre une formation 100% orientée résultats.

Choisissez votre parcours en fonction du rythme souhaité et de vos besoins, vous pouvez aussi choisir de vous faire accompagner par un de nos expert coach.

Découvrez aussi nos formations certifiantes éligible au CPF et financez vos formations grâce à votre compte personnel de formation.

**Comment s'affirmer en tant que leader ?****Pulic concerné**

Managers, Top managers, Experts.

**Objectif**

- ✓ Engager et mobiliser vos collaborateurs.
- ✓ Encadrer efficacement une équipe.
- ✓ Aborder les discussions difficiles.
- ✓ Gérer les ressources humaines de l'entreprise.
- ✓ Manager des équipes à distance.
- ✓ Prendre une position de leader et de manager coach.

**Points forts de la formation**

- ✓ Développez votre posture de leader, mobilisez efficacement vos équipes et améliorez leurs performances.
- ✓ Un accompagnement personnalisé sur vos problématiques concrètes par un formateur et manager expert, accès à un e-learning vidéo complet.

**Les différents parcours****Pack impulsion**

- ✓ Environ 12 heures de formations en ligne.
- ✓ Accompagnement par e-mail.

**Pack impulsion+**

- ✓ Environ 12 heures de formations en ligne.
- ✓ Accompagnement par e-mail.
- ✓ 2 heures de coaching individuel.

**Pack décollage**

- ✓ Environ 12 heures de formations en ligne.
- ✓ Accompagnement par e-mail.
- ✓ 4 heures de coaching individuel.

**Pack ambition**

- ✓ Environ 12 heures de formations en ligne.
- ✓ Accompagnement par e-mail.
- ✓ 6 demi journées en e-masterclass.

**Informations complémentaires**

- ✓ Cette formation ne requiert pas de prérequis.
- ✓ Vous devez disposer d'un accès internet et d'un ordinateur ou appareil mobile smartphone pour y prendre part.
- ✓ En moyenne l'accompagnement individuel débute une semaine après l'achat (accès e-learning immédiat).

**Programme****I - Introduction**

1. Comment réussir à progresser ?
2. Auto-évaluation
3. Principes clés du développement du capital humain

**II - Animer son équipe**

1. Améliorer sa communication
2. Mobiliser son équipe

**III - Fixer et évaluer les objectifs**

1. Communiquer un objectif
2. Déléguer efficacement
3. Les entretiens collaborateurs

**IV - Faire preuve de courage managérial**

1. Prendre ses responsabilités
2. Gérer les conflits

**V - Optimiser sa gestion RH**

1. Recruter un collaborateur
2. Intégrer un collaborateur
3. Développement des collaborateurs à distance

**VI - Développer une posture de leader et de coach**

1. Développer son influence
2. Maîtriser sa communication ascendante
3. Le manager coach

**VII - Manager différents types de collaborateurs**

1. La génération Y2.
2. Un interlocuteur difficile

**VIII - Situations difficiles**

1. Cas graves
2. Se séparer d'un collaborateur

**IX - Accompagner le changement**

1. Gérer le changement
2. L'improvisation

**X - Focus secteur**

1. Le retail
2. Le conseil

**Résultats attendus**

A l'issue de la formation vous aurez développé votre posture de leader et serez en mesure de mobiliser efficacement vos équipes et d'améliorer leurs performances. Vous développerez votre courage managérial et serez capable d'engager tous types de discussion avec vos collaborateurs même lors de situations difficiles (recadrage, fin de collaboration, sous-performance...).

Comment développer son business et booster sa carrière ?

Public concerné

Commerciaux, assistants commerciaux, dirigeants, associés, consultants.

Objectif

- ✓ Maitriser la prospection et la conduite d'un entretien de vente.
- ✓ Développer son réseau.
- ✓ Appréhender les ventes grands comptes.
- ✓ Maitriser la réponse à un appel d'offres et une soutenance.
- ✓ Maitriser les différentes étapes de la vente aux entreprises.

Points forts de la formation

- ✓ Développez vos ventes et augmentez significativement votre chiffre d'affaire en améliorant votre ciblage, prospection et capacités commerciales.
- ✓ Un accompagnement personnalisé sur vos problématiques concrètes par un expert commercial.

Les différents parcours

Pack impulsion

- ✓ Environ 12 heures de formations en ligne.
- ✓ Accompagnement par e-mail.

Pack décollage

- ✓ Environ 12 heures de formations en ligne.
- ✓ Accompagnement par e-mail.
- ✓ 4 heures de coaching individuel.

Pack impulsion+

- ✓ Environ 12 heures de formations en ligne.
- ✓ Accompagnement par e-mail.
- ✓ 2 heures de coaching individuel.

Pack ambition

- ✓ Environ 12 heures de formations en ligne.
- ✓ Accompagnement par e-mail.
- ✓ 6 demi journées en e-masterclass.

Informations complémentaires

- ✓ Cette formation ne requiert pas de prérequis.
- ✓ Vous devez disposer d'un accès internet et d'un ordinateur ou appareil mobile smartphone pour y prendre part.
- ✓ En moyenne l'accompagnement individuel débute une semaine après l'achat (accès e-learning immédiat).

Programme

I - L'importance du commercial

1. Introduction
2. Réussir ses ventes, les étapes clés

II - Réussir sa prospection

1. Préparer sa prospection
2. Prospecter à distance
3. Prospecter grâce à son réseau

III - Rencontrer son client

1. Réussir son rendez-vous client
2. Suivre et relancer son client

IV - Entretenir la relation client

1. Garder contact avec son client
2. Développer la relation client
3. Réussir son feedback client

V - Utiliser les outils digitaux

1. Automatiser son activité
2. Maîtriser le social selling

VI - Vendre aux grands comptes

1. Les appels d'offre
2. Développer ses alliés

VII - Négocier avec succès

1. Préparer ses négociations
2. Avancer dans la négociation
3. La négociation tarifaire

VIII - Développer son offre et marketing

1. Construire son étude de marché
2. Créer une proposition de valeur
3. Réaliser une brochure et autres outils de vente
4. Optimiser la création de ses propositions commerciales

Résultats attendus

A l'issue de la formation vous serez capable de prospecter avec efficacité à haut niveau notamment via votre réseau, de mener et conclure vos ventes et de construire une relation à long terme avec vos clients. Vous serez également capable de mener des négociations commerciales, de vendre à de très grands comptes, et d'influencer vos interlocuteurs.



Comment développer ses ventes et la relation client en magasin ?

Public concerné

Vendeurs, Managers boutique.

Objectif

- ✓ Maitriser la prospection et la conduite d'un entretien de vente.
- ✓ S'adapter à la culture et la personnalité de son interlocuteur.
- ✓ Réussir l'accueil et la vente en boutique.
- ✓ Maitriser les différentes étapes de la vente BtoC.

Points forts de la formation

- ✓ Amélioration de votre accueil et vos ventes via des simulations filmées très concrètes et utilisation d'extraits vidéos pour une mise en pratique immédiate.
- ✓ Accès à notre appli mobile regroupant tous nos conseils pour une utilisation au quotidien.

Les différents parcours

Parcours en e-learning

- ✓ Environ 12 heures de formations en ligne.
- ✓ Accompagnement par e-mail.

Informations complémentaires

- ✓ Cette formation ne requiert pas de prérequis.
- ✓ Vous devez disposer d'un accès internet et d'un ordinateur ou appareil mobile smartphone pour y prendre part.
- ✓ En moyenne l'accompagnement individuel débute une semaine après l'achat (accès e-learning immédiat).

Programme

I - Introduction au programme

1. Introduction
2. Comment réussir à progresser ?

II - Réussir sa vente en boutique

1. Réussir l'accueil client
2. Réussir la découverte des besoins
3. Argumenter de manière adaptée
4. Répondre aux objections

III - Réussir son merchandising

1. Attirer le client en boutique
2. Le merchandising en boutique

IV - Prioriser ses tâches

1. Gérer son temps
2. Gérer le multi-clients
3. Occuper ses temps morts

V - Attirer et fidéliser les clients

1. Organiser un évènement boutique
2. Gérer les réclamations clients

VI - Les leviers de l'influence

1. La sympathie
2. La réciprocité
3. La preuve sociale

VI - Luxe

1. Présenter sa maison
2. Optimiser l'accueil en cabine
3. Gérer les situations de vente délicates

Résultats attendus

Vous serez en mesure d'accueillir le client en magasin/boutique, et de vendre en face à face et à distance. Vous pourrez comprendre les besoins du client et lui proposer une solution adaptée, traiter ses objections et conclure systématiquement vos ventes. La formation vous permettra également de mieux communiquer avec des interlocuteurs de différentes cultures et personnalités et de gérer efficacement les conflits et réclamations clients.