



CATALOGUE

Valable jusqu'au 31/12/2024



Téléphone
06.14.99.09.67



Email
contact@cephilea.com



Adresse Postale
7 rue Jean Jaurès – 77500 CHELLES

Document susceptible de modification sans délai, ni préavis. Illustration non contractuelle. Ce document est protégé par les droits d'auteur, copie-diffusion-modification impossible sans accord express de celui-ci.
Cephilée est un organisme de formation déclaré auprès de la DIRECCTE Ile de France et référencé Data Dock. À ce titre l'ensemble des dispositifs est éligible au plan de développement des compétences.

NOS FORMATIONS

EN SAVOIR PLUS

Cephiléa est un organisme de formation déclaré auprès de la DIRECCTE Ile de France et référencé Data Dock. À ce titre l'ensemble des dispositifs est éligible au plan de développement des compétences.

Nous nous adressons autant aux entreprises qu'aux personnes qui souhaitent, en dehors des dispositifs mis en place dans leur environnement de travail, acquérir de nouvelles compétences pour développer leur employabilité, préparer une promotion ou un changement de carrière ou encore gagner en confiance personnelle.

Notre différence s'inscrit dans un principe majeur : la relation humaine.

Ainsi, que nous traitons de management, que nous abordons les différentes phases commerciales ou que nous évoquons la gestion du stress par exemple, nous mettons toujours la situation en perspective de ce qui impacte l'individu dans son rapport à l'autre voir dans son rapport à lui-même.

*En espérant vous accueillir prochainement dans l'une de session,
Le responsable pédagogique.*



DURÉE - DATE

Nos modules de formations ont des durées variables de ½ journée à plusieurs jours.
En fonction du parcours formation que vous souhaitez engager, le nombre de jours peut varier.



PRÉREQUIS

Afin de mieux vous orienter, nous stipulons les pré-requis nécessaires à l'entrée en formation.
Mais, parce que chaque cas est différent et que nous mettons l'humain au cœur de notre politique, nous mettons tout en œuvre pour évaluer, ensemble, l'adéquation entre la formation choisie et votre profil.



PUBLIC

Nos formations s'adressent à un large public.
Si toutes les formations peuvent être suivies par tout le monde, nous souhaitons toutefois prendre le temps d'échanger avec vous si nous pensons que la formation que vous avez choisie en l'état n'est pas adéquate. Dans tous les cas, nous mettons tout en œuvre pour répondre à vos besoins si particuliers soient-ils.

NOS FORMATIONS

EN SAVOIR PLUS



LIEU

Nous intervenons dans les locaux de nos clients ou dans des locaux tiers.
Par ailleurs, et indépendamment de la crise sanitaire de la Covid-19 nous sommes susceptibles d'intervenir à distance et travaillons sur une série de formation e-learning.



PRIX

Nous sommes très attentifs aux prix que nous appliquons. Ils couvrent l'intervention du formateur, les supports pédagogiques, le suivi des apprenants et des clients ainsi que la location de la salle et les équipements matériels lorsque cela est nécessaire.



ANIMATION

Notre équipe est composée de formateurs spécialisés dans leur domaine.
Tous sont expérimentés et conservent une activité de consulting dans la majorité des cas en dehors des formations qu'ils animent afin de garder le contact au plus près de leur discipline. Comme vous, ils poursuivent le développement de leurs compétences et suivent régulièrement des formations complémentaires.

INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS



Téléphone
06.14.99.09.67

Email

contact@cephilea.com



QUAND L'ÉCHANGE ET LA TRANSPARENCE NOUS PERMETTENT D'AVANCER

1



Vous avez trouvé une formation,
Vous avez des questions ?

Nous sommes à votre écoute, par
téléphone, par courriel ou en visio !



2

Nous avons répondu à toutes vos
questions, vous souhaitez vous inscrire ?



Nous nous engageons respectivement et échangeons tous les
documents qui vous permettront notamment de faire prendre
en charge tout ou partie du coût de votre formation.



3

Nous mettons tout en œuvre pour vous
accueillir dans les meilleures conditions.



Après un parcours de formation adapté à votre profil et à votre
besoin, nous évaluons la transmission et l'appropriation de nos
échanges. Un certificat de fin de parcours vous est remis.



4

Avant de nous quitter, à votre tour, vous évaluer notre prestation. C'est au
moyen de ces précieux retours que nous faisons évoluer nos dispositifs pour
vous proposer des formations toujours plus adaptées.

V
O
T
R
E

P
A
R
C
O
U
R
S



MANAGERS, DIRIGEANT·E·S

DE VOTRE RELATION À VOS ÉQUIPES PEUVENT DÉPENDRE
VOS RÉSULTATS



DESIGNED BY PCH.VECTOR/FREEPIK

MANAGEMENT

Gérer vos réunions avec efficacité

Pour éviter la perte de temps avec des réunions, il est nécessaire qu'elles soient bien préparées et efficaces en temps, en participation et en retour. Cette formation se passe concrètement auprès de l'organisateur et l'accompagne vers la réussite.



Durée - Date

03 demi-journées
(12 heures)

■ Nous consulter



Prérequis

Manager une ou des équipes



Public

Cadres, Dirigeants débutants
à confirmés



Lieu

Dans votre entreprise



Prix

À partir de
600 €ur*

Par ½ Journée Par Personne
*Montant TTC pour un individuel
Déplacement compris (IDF)



Animation

Formateur Spécialisé

■ Méthodes et moyens
pédagogiques adaptés

Programme

- ✚ Hiérarchiser les étapes de la réunion
- ✚ Préparer et Planifier les intervenants
- ✚ Comprendre ses ressentis
- ✚ Maîtriser ses émotions
- ✚ Parler en public avec la conviction qui nous anime
- ✚ Transmettre correctement les informations
- ✚ Conclure une réunion
- ✚ Débriefing avec son équipe

Objectifs visés

- Tenir une réunion
- Transmettre les bonnes informations
- Gérer la réunion
- Avoir de bons échanges avec son équipe

Évaluation Finale

Exercices / Jeux de rôle / QCM / Évaluations
Attestation de fin de formation

Cephiléea est un organisme de formation déclaré auprès de la DIRECCTE Ile de France et référencé Data Dock. À ce titre l'ensemble des dispositifs est éligible au plan de développement des compétences.



Téléphone

06.14.99.09.67



Email

contact@cephilea.com



Adresse Postale

7 rue Jean Jaurès – 77500 CHELLES



DESIGNED BY PCH.VECTOR/FREEPIK

COMMUNICATION

Communiquer, responsabiliser Et mieux transmettre

Acquérir de nouveaux outils de communication pour s'assurer d'agir de concert entre les personnes et les services de l'entreprise et notamment d'apprendre à gérer tout type de stress et de prévenir les risques dus au changement dans l'entreprise.



Durée - Date

02 jours
(14 heures)

■ Nous consulter



Prérequis

Connaître ses nouvelles fonctions dans l'entreprise



Public

Personnel encadrant, cadre, collaborateurs



Lieu

Au choix, dans votre entreprise ou dans l'un de nos lieux partenaires d'Ile de France



Prix

À partir de 420 €*

Par Jour Par Personne
*Montant TTC pour un individu



Animation

Formateur Spécialisé

■ Méthodes et moyens pédagogiques adaptés

Programme

- ✚ Détecter sa limite et son seuil de tolérance dans des situations critiques
- ✚ Prendre conscience de ses limites et des éléments déclencheurs
- ✚ Connaître le bon comportement à mettre en place
- ✚ Adapter son comportement en fonction de la problématique détectée
- ✚ Responsabilisation des acteurs
- ✚ Acquérir et appliquer la technique du feed-back
- ✚ Définir les priorités pour soi en fonction de son rôle et de sa fonction
- ✚ Lister et déterminer les rôles et les fonctions
- ✚ Classifier et ordonner pour planifier ses actions
- ✚ Prévoir les imprévus
- ✚ Déléguer, responsabiliser
- ✚ Créer le rétro-planning en collaboration
- ✚ Déléguer les rôles des acteurs du projet
- ✚ Responsabiliser les collaborateurs

Cette formation peut vous être proposée en **Intra**.

Pour plus d'informations, contactez nous au :
06.14.99.09.67

Objectifs visés

- Permettre d'améliorer la communication
- Éviter les conflits en apprenant à mieux gérer ses émotions
- Savoir s'entendre et se respecter pour être mieux avec l'autre
- Créer la cohésion d'équipe | Prévenir les risques psychosociaux

Évaluation Finale

Exercices / Évaluations
Attestation de fin de formation

Cephiléea est un organisme de formation déclaré auprès de la DIRECCTE Ile de France et référencé Data Dock. À ce titre l'ensemble des dispositifs est éligible au plan de développement des compétences.



Téléphone
06.14.99.09.67



Email
contact@cephilea.com



Adresse Postale
7 rue Jean Jaurès – 77500 CHELLES



DESIGNED BY PCH.VECTOR/FREEPIK

MANAGEMENT

Management d'équipe et responsabilisation

Manager est devenu avec les années un métier de plus en plus complexe car il devient obligatoire de mettre l'humain au cœur de nos préoccupations. Aujourd'hui, le métier doit intégrer la compréhension du fonctionnement humain. Savoir valoriser est devenu indispensable.



Durée - Date

03 jours
(21 heures)

■ Nous consulter



Prérequis

Avoir des fonctions
d'encadrement ou en projet



Public

Cadres, dirigeants,
collaborateurs, employés



Lieu

Au choix, dans votre
entreprise ou dans l'un de
nos lieux partenaires d'Ile de
France



Prix

À partir de
474 €*

Par Jour Par Personne
*Montant TTC pour un individuel



Animation

Formateur Spécialisé

■ Méthodes et moyens
pédagogiques adaptés

Programme

- ⊞ Clarification des fonctions
- ⊞ Rôles et postures
- ⊞ Entendre les besoins des collaborateurs
- ⊞ Préparation des tâches
- ⊞ Motivation et accompagnement
- ⊞ Mise en place du rétro planning
- ⊞ Déléguer et responsabiliser
- ⊞ Mises en pratique
- ⊞ Préparation des réunions
- ⊞ Détermination de leurs objectifs
- ⊞ Rythme et durée
- ⊞ Choix des interventions
- ⊞ Détecter les problématiques en amont
- ⊞ Responsabiliser plutôt qu'infantiliser
- ⊞ Éviter et désamorcer les conflits
- ⊞ L'outil feed-back
- ⊞ Mise en place de l'évaluation
- ⊞ Reformuler et accompagner la parole
- ⊞ Savoir reconnaître les compétences dans l'évaluation

Cette formation peut vous être proposée en **Intra**.

Pour plus d'informations, contactez nous au :
06.14.99.09.67

Objectifs visés

- Réaliser un état des lieux des pratiques professionnelles
- Définir les rôles et les fonctions de chacun | Leadership
- Définir une vision stratégique commune | Créer une cohésion d'équipe | Améliorer la communication interne
- Utiliser les outils relationnels

Évaluation Finale

Exercices / Mises en situation / Évaluations
Attestation de fin de formation

Cephiléea est un organisme de formation déclaré auprès de la DIRECCTE Ile de France et référencé Data Dock. À ce titre l'ensemble des dispositifs est éligible au plan de développement des compétences.



Téléphone
06.14.99.09.67



Email
contact@cephilea.com



Adresse Postale
7 rue Jean Jaurès – 77500 CHELLES



DESIGNED BY PCH.VECTOR/FREEPIK

MANAGEMENT

Manager ses équipes

Manager ses équipes c'est réussir à identifier les points forts, les points faibles de chacun et donc réussir à placer les bonnes personnes au bon endroit. Pour cela, l'échange et la communication est primordial. Pour être efficace dans la transmission, tout se prépare en amont.



Durée - Date

02 jours
(14 heures)

■ Nous consulter



Prérequis

Avoir dirigé des équipes,
connaître les objectifs de
l'entreprise



Public

PDG, cadres, collaborateurs
ayant accès aux décisions et
aux actions de l'entreprise



Lieu

Au choix, dans votre
entreprise ou dans l'un de
nos lieux partenaires d'Ile de
France



Prix

À partir de
474 €*

Par Jour Par Personne
*Montant TTC pour un individu



Animation

Formateur Spécialisé

■ Méthodes et moyens
pédagogiques adaptés

Programme

- ⊕ Déterminer les rôles, les postures
- ⊕ Clarifier les fonctions
- ⊕ Entendre les besoins des collaborateurs
- ⊕ Responsabiliser l'équipe
- ⊕ Préparer les tâches, les rôles
- ⊕ Déléguer et responsabiliser
- ⊕ Utiliser l'outil feed-back
- ⊕ Mise en place du rétro planning
- ⊕ Déterminer l'objectif des réunions
- ⊕ Détecter les problématiques en amont
- ⊕ Responsabiliser plutôt qu'infantiliser
- ⊕ Réussir à évaluer et à responsabiliser
- ⊕ Reformuler et accompagner la parole

Cette formation peut vous être proposée en
Intra.

Pour plus d'informations, contactez nous au :
06.14.99.09.67

Objectifs visés

- Préparer la réunion avec efficacité
- Transmettre sa vision pour une adhésion commune
- Savoir écouter les critiques constructives
- Faire adhérer sans imposer

Évaluation Finale

Jeux de rôle / Mises en situations / Évaluations
Attestation de fin de formation

Cephiléea est un organisme de formation déclaré auprès de la DIRECCTE Ile de France et référencé Data Dock. À ce titre l'ensemble des dispositifs est éligible au plan de développement des compétences.



Téléphone
06.14.99.09.67



Email
contact@cephilea.com

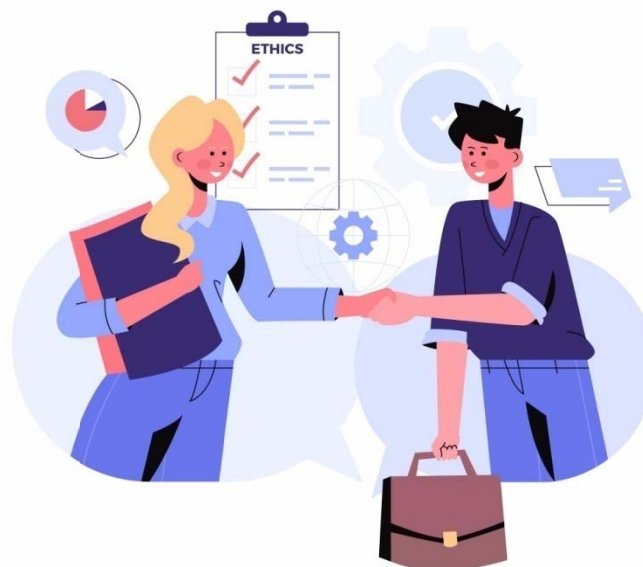


Adresse Postale
7 rue Jean Jaurès – 77500 CHELLES



(FUTURS) COMMERCIAUX

POUR GRANDIR DANS VOTRE FONCTION ET AMÉLIORER VOS
PERFORMANCES



DESIGNED BY /FREEPIK

COMMERCIAL

Action sur le terrain commercial

Pour aller plus loin que la théorie, la pratique, l'entraînement concret est une façon d'augmenter son efficacité. Ressentir la relation dans le cadre d'un rdv, détecter ce qui est en accord ou pas. Il est important d'être le plus aligné avec soi pour créer un état d'esprit positif.



Durée - Date

03 demi-journées
(12 heures)

■ Nous consulter



Prérequis

Avoir déjà eu un contact client.



Public

Tout public commercial de débutant à expérimenté



Lieu

Dans votre entreprise



Prix

À partir de
600 €*

Par ½ Journée Par Personne

*Montant TTC pour un individuel
Déplacement compris (IDF)



Animation

Formateur Spécialisé

■ Méthodes et moyens
pédagogiques adaptés

Programme

- ⊕ Comprendre son ressenti en rdv client
- ⊕ Réussir à maîtriser ses émotions
- ⊕ Devenir conscient de ses faiblesses
- ⊕ Trouver en soi la parade pour mieux gérer son rdv
- ⊕ Écouter son client
- ⊕ Utiliser le silence pour entendre son client
- ⊕ Prendre conscience de ses croyances limitantes
- ⊕ Reproduire avec les nouvelles données
- ⊕ Conscientiser l'évolution pour mieux identifier la progression
- ⊕ Accepter les feed-back
- ⊕ Se servir des feed-back pour progresser

Objectifs visés

- Renforcer l'efficacité commerciale sur le terrain
- Détecter les éventuels freins
- Mieux gérer les émotions, le stress

Évaluation Finale

Exercices / Jeux de rôle / QCM / Évaluations
Attestation de fin de formation

Cephiléea est un organisme de formation déclaré auprès de la DIRECCTE Ile de France et référencé Data Dock. À ce titre l'ensemble des dispositifs est éligible au plan de développement des compétences.



Téléphone

06.14.99.09.67



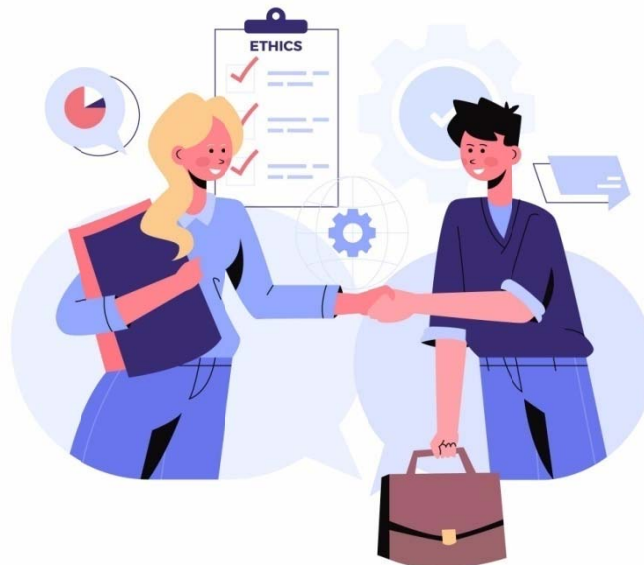
Email

contact@cephilea.com



Adresse Postale

7 rue Jean Jaurès – 77500 CHELLES



DESIGNED BY /FREEPIK

COMMERCIAL

Négociations, objections, excellez dans les relations commerciales

Dans la relation commerciale, il y a toujours un moment pour recevoir l'objection et un autre pour négocier. Ces moments doivent se préparer avec tact et précision. Savoir quoi répondre et ne pas entrer dans la justification est très important pour une bonne relation client. L'échange, le vrai, facilitera la vente.



Durée - Date

02 Jours
(14 heures)

■ Nous consulter



Prérequis

Aucun



Public

Commercial, vendeur, dirigeant, responsable des ventes, métiers en lien avec la relation commerciale



Lieu

Au choix, dans votre entreprise ou dans l'un de nos lieux partenaires d'Ile de France



Prix

À partir de 420 €*
Par Jour Par Personne

*Montant TTC pour un individuel



Animation

Formateur Spécialisé

■ Méthodes et moyens pédagogiques adaptés

Programme

- ✚ Préparer son objectif de vente, connaître ses produits et services
- ✚ Savoir accueillir l'objection
- ✚ Différencier le besoin réel du client derrière son objection
- ✚ Se servir de l'objection comme d'un levier
- ✚ Maîtriser ses produits pour savoir répondre
- ✚ Préparer sa matrice de négociation
- ✚ Déterminer les points négociables, les limites
- ✚ Lister nos arguments pour maintenir nos positions
- ✚ Valoriser ce qui peut être négocié
- ✚ Identifier les contreparties, échanger, dissuader et réduire

Cette formation peut vous être proposée en **Intra**.

Pour plus d'informations, contactez nous au :
06.14.99.09.67

Objectifs visés

- Savoir entendre les objections
- Comprendre les attentes du client quand il objecte
- Préparer sa négociation | Argumenter
- Réussir la négociation

Évaluation Finale

Exercices / Jeux de rôle / QCM / Évaluations
Attestation de fin de formation

Cephiléea est un organisme de formation déclaré auprès de la DIRECCTE Ile de France et référencé Data Dock. À ce titre l'ensemble des dispositifs est éligible au plan de développement des compétences.



Téléphone

06.14.99.09.67



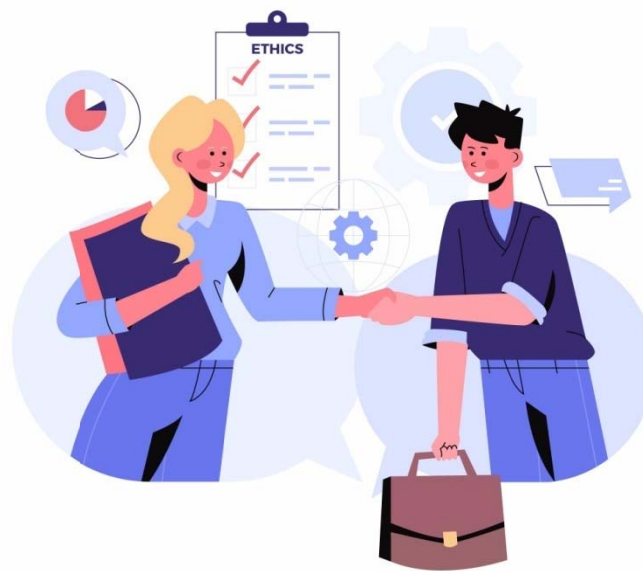
Email

contact@cephilea.com



Adresse Postale

7 rue Jean Jaurès – 77500 CHELLES



DESIGNED BY /FREEPIK

COMMERCIAL

Atteindre les objectifs, Préparer sa prospection

Pour réussir à atteindre ses objectifs commerciaux (et relationnels) dans l'interaction introduite avec les clients, nous vous proposons de travailler sur la préparation de la prospection, la mise en place de la bonne stratégie pour augmenter votre efficacité.



Durée - Date

03 jours
(21 heures)
■
Nous consulter



Prérequis

Maîtriser l'approche commerciale, connaître le marché



Public

Équipe commerciale, encadrant, toutes personnes ayant un lien avec la phase commerciale



Lieu

Au choix, dans votre entreprise ou dans l'un de nos lieux partenaires d'Ile de France



Prix

À partir de 420 €*
Par Jour Par Personne
*Montant TTC pour un individuel



Animation

Formateur Spécialisé
■
Méthodes et moyens pédagogiques adaptés

Programme

- ✚ Construire une stratégie de développement
- ✚ Planifier et hiérarchiser ses actions à créer
- ✚ Définir une organisation envers les suspects et les prospects
- ✚ Identifier les cibles
- ✚ Planifier ses tâches de prospection

- ✚ Mettre en place la stratégie de développement
- ✚ Réussir sa prise de rendez-vous
- ✚ Maîtriser toutes les étapes clés d'un cycle de vente en prospection
- ✚ Planifier sa stratégie par action de prospection
- ✚ Gérer son C.R.M.

- ✚ Gagner en efficacité organisationnelle
- ✚ Préparer à accueillir les objections et savoir y répondre
- ✚ S'entraîner à l'écoute active pour bien entendre les besoins
- ✚ Lister ce qui peut être négocié et préparer sa négociation
- ✚ Gérer et maîtriser la négociation en gardant son objectif
- ✚ Réussir sa relation en étant gagnant-gagnant

- ✚ Gagner en efficacité organisationnelle
- ✚ Communiquer avec ses collaborateurs
- ✚ Gagner en efficacité avec un bon relationnel

Cette formation peut vous être proposée en **Intra**.

Pour plus d'informations, contactez nous au :
06.14.99.09.67

Objectifs visés

- Réussir sa prospection
- Planifier sa stratégie | Maîtriser son relationnel
- Gagner du temps en étant efficace et organisé
- Gérer sa stratégie de développement avec réussite

Évaluation Finale

Exercices / Évaluations
Attestation de fin de formation

Cephiléea est un organisme de formation déclaré auprès de la DIRECCTE Ile de France et référencé Data Dock. À ce titre l'ensemble des dispositifs est éligible au plan de développement des compétences.



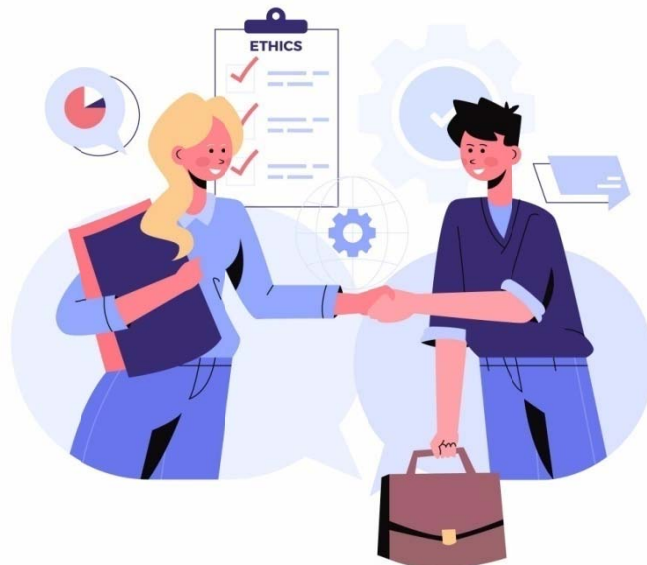
Téléphone
06.14.99.09.67



Email
contact@cephilea.com



Adresse Postale
7 rue Jean Jaurès – 77500 CHELLES



DESIGNED BY /FREEPIK

COMMERCIAL

Conclure ses ventes, augmenter son efficacité commerciale

Besoin de mieux transformer les contacts clients ?

Il est important d'accompagner vos équipes de vente à mieux répondre au besoin du client et d'apporter des solutions concrètes. Conclure une vente c'est s'assurer de la bonne compréhension et c'est appliquer une négociation préparée mais aussi avoir répondu aux objections.



Durée - Date

02 jours
(14 heures)
■
Nous consulter



Pré-Requis

Être vendeur ou commercial ou en devenir, connaître à minima les bases de la relation client



Public

Vendeurs, commerciaux de l'entreprise, dirigeant, directeur commercial



Lieu

Au choix, dans votre entreprise ou dans l'un de nos lieux partenaires d'Ile de France



Prix

À partir de 420 €*
Par Jour Par Personne
*Montant TTC pour un individuel



Animation

Formateur Spécialisé
■
Méthodes et moyens pédagogiques adaptés

Programme

- ⊕ Comprendre le parcours du consommateur et savoir se situer
- ⊕ Préparer sa stratégie de négociation en amont
- ⊕ Différence entre traitement de l'objection et négociation
- ⊕ Préparer sa stratégie pour répondre aux objections
- ⊕ S'organiser dans la gestion de ses prospects
- ⊕ Écouter et évaluer les besoins de son client
- ⊕ Apporter la bonne réponse aux demandes grâce à l'écoute active
- ⊕ Se mettre en situation de relation client et répondre aux besoins exprimés
- ⊕ Connaître son besoin pour avoir l'offre la plus proche
- ⊕ Dire non est une force : réussir, bien l'utiliser en étant force de proposition
- ⊕ Conclure la vente en étant gagnant/gagnant
- ⊕ Se remettre en question
- ⊕ Proposer de la vente additionnelle au bon moment

Objectifs visés

- Réussir sa vente | Conclure son entretien avec son client
- Maîtriser les échanges | Être force de proposition, d'alternative
- Devenir un fin négociateur | Écouter deux fois plus qu'on ne parle
- Gagner un client fidèle et parrainant

Évaluation Finale

Test / QCM / Mise en situation / Évaluations
Attestation de fin de formation

Cephiléea est un organisme de formation déclaré auprès de la DIRECCTE Ile de France et référencé Data Dock. À ce titre l'ensemble des dispositifs est éligible au plan de développement des compétences.



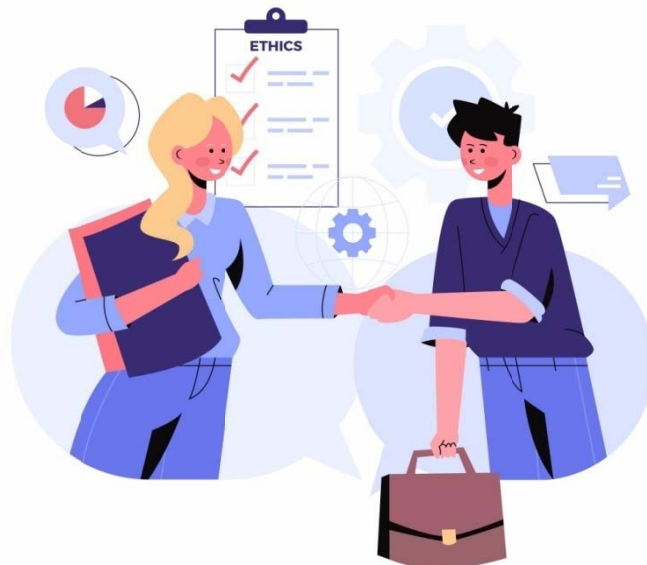
Téléphone
06.14.99.09.67



Email
contact@cephilea.com



Adresse Postale
7 rue Jean Jaurès – 77500 CHELLES



DESIGNED BY /FREEPIK

COMMERCIAL

Découverte client

L'étape de la découverte client est essentielle et peut, à elle seule, conditionner toute la relation commerciale. Aborder cette question sous l'angle de l'efficacité relationnelle est le gage d'une meilleure préparation de la stratégie à adopter jusqu'à la négociation finale.



Durée - Date

02 jours
(14 heures)
■
Nous consulter



Prérequis

Maîtriser l'approche commerciale, connaître le marché. Savoir identifier les suspects



Public

Équipe commerciale, encadrant, toutes personnes ayant un lien avec la phase commerciale



Lieu

Au choix, dans votre entreprise ou dans l'un de nos lieux partenaires d'Ile de France



Prix

À partir de 420 €*
Par Jour Par Personne
*Montant TTC pour un individu



Animation

Formateur Spécialisé
■
Méthodes et moyens pédagogiques adaptés

Programme

- ⊕ Découverte client : découvrir leurs besoins
- ⊕ Identifier le prospect et son secteur
- ⊕ Prendre contact et se mettre en relation
- ⊕ Créer le lien avec le prospect
- ⊕ Entendre les peurs et les craintes de son prospect
- ⊕ Planifier nos réponses et nos solutions
- ⊕ Réussir l'entretien en répondant à toutes ses peurs

- ⊕ Découverte client et reformulation du besoin
- ⊕ Reformuler les besoins du client : confirmation/reformulation
- ⊕ Valider les points à éclaircir avec le prospect
- ⊕ Lister les craintes et les freins avant la négociation
- ⊕ Comprendre les freins et les faire tomber
- ⊕ Conclure l'entretien et planifier les prochains rendez-vous

Cette formation peut vous être proposée en **Intra**.

Pour plus d'informations, contactez nous au : **06.14.99.09.67**

Objectifs visés

- Réussir sa mise en relation avec son prospect
- Améliorer son écoute | Savoir répondre à toutes les questions du prospect
- Créer et entretenir le lien avec son client et en prendre soin
- Devenir un partenaire incontournable pour son client

Évaluation Finale

Exercices / Évaluations
Attestation de fin de formation

Cephiléea est un organisme de formation déclaré auprès de la DIRECCTE Ile de France et référencé Data Dock. À ce titre l'ensemble des dispositifs est éligible au plan de développement des compétences.



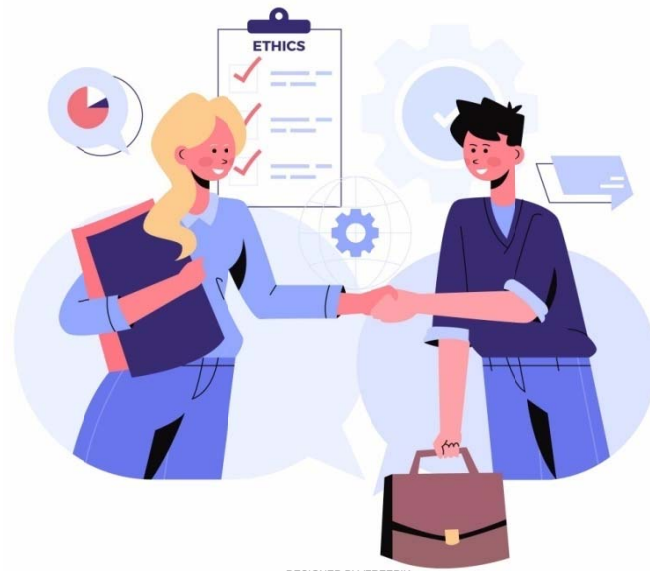
Téléphone
06.14.99.09.67



Email
contact@cephilea.com



Adresse Postale
7 rue Jean Jaurès – 77500 CHELLES



DESIGNED BY /FREEPIK

COMMERCIAL

Relation client

Créer une bonne relation client c'est créer une relation gagnant-gagnant. Pour trouver le point d'équilibre, il est important de savoir écouter le besoin, de poser les bonnes questions avant de proposer son produit ou service. L'entraînement à l'écoute active notamment est important pour respecter et entretenir une bonne relation avec son client.



Durée - Date

02 jours
(14 heures)

■ Nous consulter



Prérequis

Maîtriser l'approche commerciale, connaître le marché



Public

L'équipe commerciale, encadrant, toutes personnes ayant un lien avec la phase commerciale



Lieu

Au choix, dans votre entreprise ou dans l'un de nos lieux partenaires d'Ile de France



Prix

À partir de 420 €*
Par Jour Par Personne

*Montant TTC pour un individuel



Animation

Formateur Spécialisé

■ Méthodes et moyens pédagogiques adaptés

Programme

- ✚ Relation client, écoute active
- ✚ Créer la relation avec son client
- ✚ Entretenir la relation avec son client
- ✚ Savoir déterminer ses objectifs et transformer en partenariat de réussite
- ✚ Échanger les points gênants, savoir les aborder sans craintes
- ✚ Répondre à toutes les questions et objections

- ✚ Relation client, négociation, conclusion
- ✚ Confirmer les attentes du client avec précision
- ✚ Acter avec son client tous ses points d'objections
- ✚ Construire sa négociation sur l'accord d'achat
- ✚ Appliquer la matrice des négociations
- ✚ Comprendre et valider les dernières demandes

Objectifs visés

- Gagner en confiance en soi pour une bonne relation client
- Écouter et bien entendre le besoin du client
- Savoir négocier en gagnant-gagnant
- Préparer sa négociation en amont

Évaluation Finale

Exercices / Évaluations
Attestation de fin de formation

Cette formation peut vous être proposée en **Intra**.

Pour plus d'informations, contactez nous au :
06.14.99.09.67

Cephiléea est un organisme de formation déclaré auprès de la DIRECCTE Ile de France et référencé Data Dock. À ce titre l'ensemble des dispositifs est éligible au plan de développement des compétences.



Téléphone
06.14.99.09.67



Email
contact@cephilea.com



Adresse Postale
7 rue Jean Jaurès – 77500 CHELLES



TOUT PUBLIC

DES OUTILS QUI PEUVENT VOUS APPORTER DANS VOTRE VIE
PROFESSIONNELLE OU VOTRE VIE PRIVÉE



DESIGNED BY PCH.VECTOR/FREEPIK

COMMUNICATION

Communiquer, valoriser son travail

Parce que la communication est la clé de voûte de toutes les relations, travailler à améliorer ses capacités de communication ne peut qu'apporter à chacun. Maîtriser l'art de la communication nécessite d'en appréhender les différentes facettes.



Durée - Date

02 jours
(14 heures)
■
Nous consulter



Prérequis

Avoir une connaissance des fonctions, des rôles de chacun des collaborateurs entrant en interaction avec le client. Être curieux et volontaire



Public

Cadres, dirigeants, collaborateurs, employés, toutes personnes étant en relation avec les clients.



Lieu

Au choix, dans votre entreprise ou dans l'un de nos lieux partenaires d'Ile de France



Prix

À partir de
420 €*
Par Jour Par Personne
*Montant TTC pour un individu



Animation

Formateur Spécialisé
■
Méthodes et moyens pédagogiques adaptés

Programme

- ⊕ Définir et Comprendre le verbal, le non-verbal
- ⊕ Respecter les besoins relationnels, dire, écouter, reconnaître
- ⊕ Entraîner son écoute active pour capter les craintes, les peurs exprimées
- ⊕ Réussir le bon questionnement
- ⊕ Éviter les éventuels conflits grâce à la compréhension de ce qui est dit
- ⊕ Expliquer clairement ce qui est fait lors de mes tâches
- ⊕ Différencier questionnement, objections, requête
- ⊕ Comprendre la réelle demande du client et savoir reformuler ou confirmer
- ⊕ Transmettre les bonnes informations aux bonnes personnes
- ⊕ Respecter aussi nos besoins, les entendre et les formuler

Cette formation peut vous être proposée en **Intra**.

Pour plus d'informations, contactez nous au :
06.14.99.09.67

Objectifs visés

- Maîtriser l'écoute active
- Savoir questionner pour mieux comprendre
- Définir, gérer et prendre en compte les émotions
- Confirmer, reformuler | Écouter pour rassurer

Évaluation Finale

Exercices / Mises en situation / Évaluations
Attestation de fin de formation

Cephiléea est un organisme de formation déclaré auprès de la DIRECCTE Ile de France et référencé Data Dock. À ce titre l'ensemble des dispositifs est éligible au plan de développement des compétences.



Téléphone
06.14.99.09.67



Email
contact@cephilea.com



Adresse Postale
7 rue Jean Jaurès – 77500 CHELLES



DESIGNED BY PCH.VECTOR/FREEPIK

COMMUNICATION

Développer son potentiel pour accroître son efficacité relationnelle

Mieux gérer ses relations professionnelles, c'est être au mieux dans la gestion des demandes, des remarques, de la négociation mais aussi des objections. Comprendre la communication relationnelle et appliquer les ressources qu'elle offre permet d'apporter la bonne réponse.



Durée - Date

02 jours
(14 heures)

■ Nous consulter



Prérequis

Connaître les bases de la relation client, du management d'équipe



Public

Cadres, dirigeants, commerciaux, personnels ayant des responsabilités relationnelles



Lieu

Au choix, dans votre entreprise ou dans l'un de nos lieux partenaires d'Ile de France



Prix

À partir de 420 €*
Par Jour Par Personne
*Montant TTC pour un individu



Animation

Formateur Spécialisé
■ Méthodes et moyens pédagogiques adaptés

Programme

- ⊕ Entendre et comprendre ses émotions pour savoir comment réagir
- ⊕ Savoir utiliser le silence dans un échange avec l'autre
- ⊕ Réussir à se maîtriser tout en étant à son écoute
- ⊕ Pouvoir refuser l'échange avec des personnes toxiques
- ⊕ Savoir se positionner pour se respecter d'abord
- ⊕ Découverte de l'autre dans la relation
- ⊕ Savoir se positionner pour se respecter d'abord
- ⊕ Dominer ou se soumettre, savoir où l'on se situe
- ⊕ Maîtriser les outils de la communication relationnelle
- ⊕ Comprendre le principe de la relation « à deux bouts »
- ⊕ Visualiser la relation avec les outils
- ⊕ Réussir à prendre la bonne distance en se respectant
- ⊕ Préparer son mental et avoir les bons réflexes pour gérer une situation complexe

Cette formation peut vous être proposée en **Intra**.

Pour plus d'informations, contactez nous au :
06.14.99.09.67

Objectifs visés

- Définir et mesurer son efficacité dans la relation
- Augmenter son niveau d'assertivité
- Maîtriser la relation | Savoir se contrôler
- Gérer les états relationnels | Mener les relations professionnelles

Évaluation Finale

Exercices / Jeux de rôle / QCM / Évaluations
Attestation de fin de formation

Cephiléea est un organisme de formation déclaré auprès de la DIRECCTE Ile de France et référencé Data Dock. À ce titre l'ensemble des dispositifs est éligible au plan de développement des compétences.



Téléphone
06.14.99.09.67



Email
contact@cephilea.com



Adresse Postale
7 rue Jean Jaurès – 77500 CHELLES



DESIGNED BY PCH.VECTOR/FREEPIK

MANAGEMENT

Gestion du stress, des priorités

Savoir gérer son stress, cela commence par savoir ce qu'est le stress et comment il agit. Cela commence également par mieux se connaître et donc mieux identifier ce qui pourrait nous stresser. Ce qui est important à comprendre pour l'entreprise c'est qu'un personnel moins stressé est un personnel plus disponible pour l'activité.



Durée - Date

02 jours
(14 heures)

■ Nous consulter



Prérequis

Aucun



Public

Cadres, dirigeants,
collaborateurs, employés



Lieu

Au choix, dans votre
entreprise ou dans l'un de
nos lieux partenaires d'Ile de
France



Prix

À partir de
474 €*

Par Jour Par Personne
*Montant TTC pour un individuel



Animation

Formateur Spécialisé

■ Méthodes et moyens
pédagogiques adaptés

Programme

- ⊕ Savoir détecter l'arrivée d'un moment stressant
- ⊕ Se respecter en ayant mis en place sa stratégie d'évitement
- ⊕ Comprendre son stress et réussir à identifier la cause
- ⊕ Accepter que notre stress est chez nous et que l'autre n'est qu'un déclencheur
- ⊕ Réussir à gérer une situation stressante
- ⊕ Pouvoir se mettre en sécurité quand la situation devient intolérable
- ⊕ Savoir dire non est une force
- ⊕ Connaître son seuil de tolérance
- ⊕ Responsabiliser chaque intervenant, soi, l'autre, la situation
- ⊕ Classifier, ordonner pour planifier
- ⊕ Prévoir les imprévus, organiser les tâches
- ⊕ Déléguer et responsabiliser
- ⊕ Créer un rétro-planning en collaboration

Cette formation peut vous être proposée en **Intra**.

Pour plus d'informations, contactez nous au :
06.14.99.09.67

Objectifs visés

- Détecter son seuil de tolérance, ses limites
- Avoir le bon comportement adapté à la situation
- Mieux comprendre et mieux gérer ses émotions face aux différentes situations

Évaluation Finale

Exercices / Mises en situation / Évaluation
Attestation de fin de formation

Cephiléea est un organisme de formation déclaré auprès de la DIRECCTE Ile de France et référencé Data Dock. À ce titre l'ensemble des dispositifs est éligible au plan de développement des compétences.



Téléphone
06.14.99.09.67



Email
contact@cephilea.com



Adresse Postale
7 rue Jean Jaurès – 77500 CHELLES

NOS DISPOSITIFS

LES DIFFÉRENTS TYPES D' ACTIONS

INTER

Les formations organisées en **INTER** regroupent des participants qui viennent d'horizons différents (des fonctions et des métiers variés, des secteurs d'activités et des tailles d'entreprises de tous types, des profils et des expériences multiples).

Ce type de format est particulièrement intéressant pour ce qui est de croiser les pratiques.

INTRA

Les formations organisées en **INTRA** sont construites autour d'un groupe déjà formé au sein d'une entreprise, d'une association ou de toutes autres formes de groupements.

Ce type de format est plus spécifiquement destiné aux projets qui ont besoin de personnaliser le parcours aux couleurs de l'entité qui commande la prestation.

ACTION DE FORMATION EN SITUATION DE TRAVAIL (AFEST)

Les **AFEST** permettent de transposer les contenus de la formation en les appliquant immédiatement dans l'entreprise. C'est un peu comme si un formateur particulier vous était dédié.

PROCHAINEMENT

Découvrez nos formations dispensées en e-learning.

Pour plus d'informations, suivez-nous sur : <https://www.facebook.com/Cephilea>



AU PLAISIR D'ÉCHANGER AVEC VOUS...



Téléphone
06.14.99.09.67



Email
contact@cephilea.com



Adresse Postale
7 rue Jean Jaurès – 77500 CHELLES