

CATALOGUE DE FORMATIONS 2021

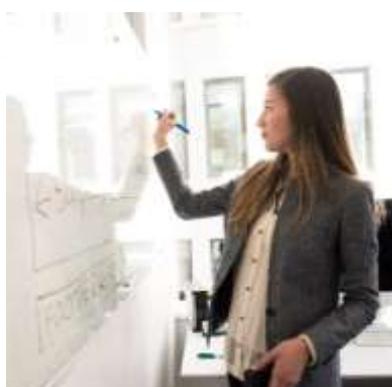


Oddo Conseils

Coaching professionnel et
Formations en entreprise

www.oddoconseils.com

+33(0)7.66.63.80.28



ODDO Conseils propose des formations sur mesure, conçues et réalisées en fonction des attentes et des besoins de nos clients. L'objectif est de rendre les participants aux stages autonomes en apportant des compétences, du savoir-faire et en laissant la place et le temps à l'apprentissage par des mises en situation nombreuses et variées.

Voici le catalogue des formations 2021. Les thématiques retenues sont au cœur des compétences nécessaires à la performance, à l'efficacité et au bien être professionnel. Elles mettent en lumière et en perspective les besoins humains alliés à des savoir-faire nécessaires à la productivité et à l'atteinte des objectifs managériaux.

Nos méthodes pédagogiques s'attachent au développement du mieux-être de chaque participant par une approche expérientielle, une écoute active des besoins, la bienveillance pour une formation de qualité dans un environnement convivial et ressourçant.

Nous regroupons les formations sous 5 thématiques

- *Développement entrepreneurial*
- *Management, gestion d'équipe*
- *Négociation & Relation client*
- *Communication*
- *Développement de Soi*

Cette liste est non exhaustive. Proposées sur un format minimal d'une journée, elles garantissent les valeurs portées par ODDO Conseils.

Nous intervenons en français et en anglais, en inter et intra entreprises.

Nous vous en souhaitons une bonne lecture et restons à votre disposition pour toute étude de formations spécifiques.

Nous contacter : 07.66.63.80.28

www.oddoconseils.com

florence.suquet@oddoconseils.com

www.linkedin.com/in/florence-suquet



DEVELOPPEMENT ENTREPRENEURIAL

VISION & STRATEGIE

- Créer sa raison d'être et fédérer autour d'un objectif commun
- Élaborer son plan stratégique pour assurer la pérennité de son activité
- Déployer sa vision et élaborer son offre de service
- Accompagner le développement de la stratégie organisationnelle
- Anticiper et gérer sa posture de dirigeant entre isolement et sur-sollicitations

MARKETING & CREATIVITE

- Oser l'audace pour se démarquer et augmenter ses débouchés
- Cibler son marché : clé du succès et gain de temps !
- Image de marque & notoriété : renforcer sa présence dans l'esprit client
- Organiser et animer un salon
- Conquérir de nouveaux clients
- Fidéliser et renforcer l'attachement de sa clientèle



MANAGEMENT - GESTION D'ÉQUIPE

OPTIMISER SES PRATIQUES MANAGERIALES

- Développer l'écoute active pour assurer une communication optimale et efficace dans l'équipe
- Manager et fédérer son équipe à distance
- Les bases du management dans un monde complexe et ultra connecté
- La gestion des conflits et l'apprentissage de la régulation
- Traiter la passivité

INSUFFLER COLLABORATION ET COOPERATION

- La Process Com® : Développer son leadership et les talents de ses collaborateurs
- Développer l'autonomie des collaborateurs grâce à l'analyse transactionnelle
- Manager une équipe multiculturelle
- Améliorer la cohésion d'équipe

DEVELOPPER SON LEADERSHIP

- Les 1ers pas du manager
- La posture de manager coach pour animer les équipes
- Devenir manager ressource et autonomiser ses collaborateurs
- Organiser l'activité après un choc, une crise et simplifier le quotidien
- Pratiquer les signes de reconnaissance et le feedback
- Affirmer son leadership



NEGOCIATION - RELATION CLIENT

CROISSANCE DES VENTES & NEGOCIATION

- Efficacité commerciale : la boîte à outils de la négociation
- Argumenter avec impact et efficacité
- Traiter les objections et conclure la vente
- Les enjeux et bénéfices de la prospection
- Vendre plus, vendre mieux : quelle stratégie adopter pour fidéliser

OPTIMISER L'EXPERIENCE CLIENT

- Développer son écoute et son intuition face aux clients difficiles
- Travailler en réseau et développer la relation client
- Vendre à l'étranger : développer son réseau et adapter son offre
- Enjeux et bénéfices de la relance client
- Le digital dans la fonction commerciale : menace ou opportunité ?

SOFT SKILLS DU COMMERCIAL

- Affirmation de soi & positionnement relationnel
- Ecoute active, questionnement et reformulation
- Être persuasif, impactant et positif
- Confiance en Soi



COMMUNICATION

COMMUNIQUER & INTERAGIR

- Les bases de la communication : verbal, non verbal et para verbal
- Apprendre à dire « non »
- Optimiser sa communication grâce à l'analyse transactionnelle
- Les 5 accords tolteques
- Prendre la parole en public : pitcher et être entendu
- Bienveillance pour soi et autrui : introduction à la communication non violente
- Ecoute et empathie

SAVOIR SE METTRE EN VALEUR- SE CONNAITRE

- Développer son assertivité pour être mieux avec Soi et les autres
- Valoriser son image professionnelle sur LinkedIn
- Pacifier sa relation à l'argent
- Le syndrome de l'imposteur : apprendre à se faire confiance
- Raffermer son identité professionnelle



DEVELOPPEMENT DE SOI

ORGANISATION & GESTION DU TEMPS

- Faire la paix avec le temps
- Objectif Réussite ! formaliser et tenir ses engagements
- L'impact de la reformulation dans notre quotidien
- Organisation et gestion de ses horaires à l'heure du télétravail

GESTION DES EMOTIONS

- Le stress : ami ou ennemi ?
- Apprivoiser la peur, la colère et la tristesse
- Avoir confiance en soi
- Rebondir après une crise
- Développer son intelligence relationnelle
- Mental ou intuition : apprendre à s'aimer

