

Active Talents propose des formations participatives et sur mesure, ajustées à vos besoins ainsi que des actions d'accompagnement et de coaching individuel*

Votre contact : Patricia Dupuy au 06 22 536 936 ou par e-mail contact@active-talents.com

PROGRAMMES DÉTAILLÉS ET DEVIS SUR SIMPLE DEMANDE

Intitulé des formations (liste non exhaustive)	Durée
Management	
Management et conduite d'équipe	2 jours (14 heures)
Du management au leadership	2 jours (14 heures)
Performance managériale et management visuel	2 jours (14 heures)
La cohésion d'équipe : intelligence collective et coopération	2 jours (14 heures)
Le manager : coach et formateur	2 jours (14 heures)
Le nouveau manager : réussir sa prise de poste	2 jours (14 heures)
Conduite de réunion et management visuel	2 jours (14 heures)
Prévention et gestion des conflits	2 jours (14 heures)
Management des équipes à distance	2 jours (14 heures)
Conduite et animation des entretiens collectifs	1 jour (7 heures)
Conduite des entretiens annuels et des entretiens professionnels	2 jours (14 heures)
Efficacité professionnelle et développement personnel	
Formation de formateurs / formation minute	2 jours (14 heures)
Développer son aisance à l'oral	2 jours (14 heures)
Capter son auditoire par une communication visuelle (nouveaux outils)	2 jours (14 heures)
Organisation personnelle et gestion des priorités	1 jour (7 heures)
Lecture rapide	1 jour (7 heures)
Prévention et gestion des conflits	2 jours (14 heures)
Gestion du stress et bien être en entreprise	2 jours (14 heures)
Développer son efficacité professionnelle (organisation/communication)	2 jours (14 heures)
Conduite de réunion	2 jours (14 heures)
Mind Mapping outil d'efficacité professionnelle	1 jour (7 heures)
Mieux communiquer par la communication relationnelle (communication non violente)	2 jours (14 heures)
Préparation à la retraite	2 jours (14 heures)
Connaissance de soi et communication efficace	2 jours (14 heures)
Performance Relationnelle et Commerciale	
Réussir sa prospection commerciale	2 jours (14 heures)
Vendre et fidéliser sa clientèle	2 jours (14 heures)
Réussir sa prospection téléphonique	2 jours (14 heures)
Gestion de la clientèle internationale et spécificités culturelles	2 jours (14 heures)
Prévention et gestion des conflits avec les clients	2 jours (14 heures)
Gestion de la relation client	2 jours (14 heures)
Formations participatives, incluant une préparation pour ajustement un suivi personnalisé. Formateurs expérimentés.	
*certifié coach professionnel "coaching orienté solution"	