

## Gestion de Carrières

- Formation
- Coaching
- Conseils
- Enquêtes

### Présentation des 4 secteurs et des 4 métiers

Secteurs	Métiers	Formation	Coaching	Conseil	Enquêtes
Management & Communication		OUI	OUI	OUI	OUI
Efficacité des forces de vente		OUI	OUI	OUI	OUI
Qualité de l'accueil et du service clientèle		OUI	OUI	OUI	OUI
Développement personnel		NON	OUI	OUI	OUI

## 4 métiers

### Formation

Dans le domaine du comportement, une formation efficace se reconnaît à la mise en oeuvre faite par les participants. C'est pour cette raison qu'une bonne formation répond aux critères suivants:

1. Exigence et rigueur
2. Alternance et mise en application
3. Adaptation et flexibilité
4. Recherche de qualité

### Coaching

Il s'agit d'aider à développer les aptitudes professionnelles de façon très ciblée. Pour cela, il est nécessaire d'effectuer:

5. Un feedback 360°
6. Un bilan qui va déboucher sur des conseils adaptés
7. Un accompagnement individuel et régulier du coaché dans le travail d'amélioration
8. Une analyse des progrès effectués

### Conseil

Le conseil se définit comme l'apport d'une méthodologie d'approche et de réflexion, ainsi qu'une facilitation et une modulation des échanges afin d'atteindre un objectif fixé.

### Enquêtes

Elles servent à consulter les collaborateurs, les clients ou autres partenaires afin d'obtenir concrètement leur perception et de définir les axes éventuels d'amélioration.

## 4 secteurs

### Management et communication

**Définition du secteur d'activité:**

Toute situation de communication au sein de l'entreprise, qu'elle soit individuelle ou collective, entraîne une relation interpersonnelle. Actions proposées:

1. Management des hommes  
La performance d'une équipe dépend de la qualité de ses membres mais aussi de la façon dont ils sont managés. Exiger, développer, motiver, responsabiliser sont devenus les maîtres mots du management moderne. La formation et/ou le coaching du manager lui permettent de développer des outils concrets et pragmatiques permettant d'anticiper ou de gérer les affaires quotidiennes.
2. Management personnalisé
3. Entraînement à la communication et à l'animation d'équipes
4. Partenaire de l'entreprise
5. Management multiculturel
6. Management du temps  
Le temps est devenu la ressource la plus rare de notre monde moderne, dès lors, il est d'autant plus important d'en optimiser la gestion. Une analyse de l'utilisation de notre temps et des outils pour mieux le gérer sont proposés dans diverses formations.
7. Recrutement
8. Formation des formateurs
9. Management du changement
10. Conduite de réunions
11. Appréciation des performances
12. Gestion des projets
13. Gestion optimale des priorités
14. Cohésion d'équipe
15. Enquête de climat, satisfaction interne, partage des stratégies
16. Feedback 360°
17. Gestion des ressources humaines et des rémunérations

### Efficacité des forces de vente

**Définition du secteur d'activité:**

Toute relation interpersonnelle, qu'elle soit individuelle ou collective, entraîne un acte de vente. Actions proposées:

1. Vendre et manager une force de vente
2. Vente efficace
3. Vente dans la gestion de fortune
4. Analyse de l'attitude commerciale
5. Savoir vendre par téléphone
6. Mise en place d'une stratégie commerciale
7. La vente au service de l'emploi
8. Enquêtes de satisfaction

### **Qualité de l'accueil et du service clients**

**Définition du secteur d'activité:**

Toute relation avec un client, sans acte de vente directe, entraîne un acte d'accueil ou de service.

Actions proposées:

1. Management de l'accueil et du service
2. Qualité de l'accueil et du service à la clientèle
3. Accueil téléphonique
4. Enquête avec approche objective
5. Enquête de satisfaction clientèle

### **Développement personnel**

**Définition du secteur d'activité:**

Aider toute personne à accroître sa confiance personnelle par prise de conscience du développement de ses compétences. Actions proposées:

1. L'art de la présentation
2. Impact
3. Synapse
4. Acquérir une attitude positive
5. La maîtrise de son anxiété
6. Gérer sa réussite personnelle
7. Étiquette et protocole
8. Face aux médias