

CATALOGUE FORMATIONS

Commerce / Management commercial

Thème	Objectifs pédagogiques	Prérequis
Commerce terrain	<ul style="list-style-type: none"> Les fondamentaux de la vente Efficacité commerciale Gagner en impact lors des entretiens clientèle Perfectionnement à la négociation Développer sa force de persuasion Organiser et gérer son portefeuille client 	Occuper une fonction commerciale
Prospection	<ul style="list-style-type: none"> Gagner de nouveaux clients grâce à la prospection terrain Prospection téléphonique Allier la prospection terrain et la prospection téléphonique 	Occuper une fonction commerciale
Commerce surface de vente	<ul style="list-style-type: none"> Les fondamentaux de la vente magasin Développer son aisance clients Les techniques de merchandising 	Occuper une fonction commerciale dans une surface de vente
Management commercial	<ul style="list-style-type: none"> Piloter sa stratégie et son plan d'actions batir un processus de vente et gagner en efficacité Développer son leadership et mobiliser son équipe Animer et motiver ses équipes commerciales 	Occuper une fonction de manager commercial

CATALOGUE FORMATIONS

Ressources Humaines

Thème	Objectifs pédagogiques	Prérequis
Maitriser les méthodes de recrutement	<ul style="list-style-type: none"> Connaitre les différents leviers du recrutement Avoir des outils de recrutement efficaces Maitriser le processus recrutement 	<ul style="list-style-type: none"> Occupez une fonction RH Être en charge des recrutements
Savoir conduire un entretien de recrutement	<ul style="list-style-type: none"> Etre un recruteur efficace Savoir conduire un entretien Etre capable d'une analyse pertinente 	<ul style="list-style-type: none"> Occupez une fonction RH Occupez une fonction de manager
Droit du travail pour les managers	<ul style="list-style-type: none"> Intégrer dans le fonction managériale le droit du travail Maitriser les règles juridiques pour pouvoir agir en toute sécurité 	<ul style="list-style-type: none"> Occupez une fonction de manager
Piloter ses entretiens professionnels	<ul style="list-style-type: none"> Comprendre les enjeux Savoir conduire un entretien professionnel Savoir éviter les pièges 	<ul style="list-style-type: none"> Occupez une fonction RH Occupez une fonction de manager
La formation professionnelle pour un manager	<ul style="list-style-type: none"> Connaitre l'environnement de la formation Financer efficacement ses actions de formation Développer les actions de formation adéquates dans son entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> Occupez une fonction RH Occupez une fonction de manager
Paie : les basiques	<ul style="list-style-type: none"> Comprendre un bulletin de paie, les charges sociales Gérer les absences Etablir un solde de tout compte 	<ul style="list-style-type: none"> Occupez une fonction paie



CONSEIL - EXTERNALISATION - FORMATION

www.bdcplus.fr

CATALOGUE FORMATIONS

PLUS EN DETAIL !

Toutes nos formations sont réalisées soit chez nos clients, soit dans un lieu adapté (salle de réunion, séminaires...). Elles ont lieu tout au long de l'année et les dates sont déterminées en collaboration avec nos clients.

Pour chaque formation, nous nous appuyons sur des supports pédagogiques, des mises en situation de travail ou des cas fil rouge. Chaque formation est évaluée, dans un premier temps à chaud par les stagiaires, puis à froid avec notre client afin de bénéficier d'un retour d'expérience plus large et mis en pratique dans le quotidien professionnel de chaque stagiaire.

Nos tarifs sont transmis sur devis après une étude plus fine des attentes de nos clients.

En cas de stagiaires en situation de handicap, nous adaptons nos formations, notamment en partenariat avec l'AGEFIPH.

Pour toute demande de renseignements ou d'informations, contactez-nous !

Delphine SERVOZ
Directrice associée et formatrice
06 95 44 24 68
delphineservoz@bdcplus.fr