

Qualiopi
processus certifié



■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
- Actions de formation

Catalogue 2023

Organisme de Formation



l'Élan
de Relation'Elle

Catalogue Formations 2023

Présentation de l'organisme de formation 4

Modalités 6

Nos formations commerciales 10

Donner un nouvel élan à votre entreprise

Construire et structurer sa stratégie commerciale

Stratégie d'entreprise par la relation client

Entretien de vente : de la prospection à la fidélisation

Construire son parcours client

La relation client au service de son Plan d'Actions Commerciales

Nos formations en gestion d'entreprise 30

Formation Harmonie

Comprendre son bilan et son compte de résultat

Organisé pour mieux réussir

Bien démarrer avec Trello

Concevoir et animer un module de formation

Nos formations en communication 42

Formation Pratico Pratique Sur mesure communication

Développer ses ventes avec LinkedIn

Financement 52

Infos pratiques 53

Présentation de l'organisme de formation

Au sein de L'Élan de Relation'Elle, l'organisme de formation Relation'Elle contribue au développement des compétences des dirigeants, entrepreneurs et de leurs équipes.

L'organisme Relation'Elle vous propose :

- Des formations conçues et animées par Virginie Orsi
- Des formations délivrées par des experts sélectionnés par nos soins

- Des formations classiques
- Des formations pratico-pratique

La formation pratico-pratique consiste à inclure des temps de travail individuels, accompagnés par le formateur sur l'activité et les problématiques de chacun des participants.

Les formations Relation'Elle sont des moments de partage d'expérience, de développement personnel, de prise de conscience et de changement de point de vue au service du développement de son activité.

Les formations peuvent faire partie d'un parcours de formation personnalisé en fonction des besoins de l'entreprise.

Toutes les formations sont éligibles et délivrées pour les dirigeants, entrepreneurs, salariés, porteurs de projet, commerçants, artisans qui souhaitent développer leur activité en structurant leur démarche avec sens et stratégie pour un déploiement optimal.



De la création à la cession, l'entreprise a des besoins divers et variés pour mieux se développer. L'Élan a l'ambition de contribuer à la mise à disposition de solutions à travers notre lieu atypique et nos quatre ressources pour développer les entreprises

Venez chercher les ressources dont vous avez besoin pour avancer, parmi les multiples domaines d'expertise des intervenants du réseau de l'Élan, grâce à l'organisme de formation Relation'Elle, certifié Qualiopi.

Peu importe la question que vous vous posez, la réponse est à l'Élan !

Vous souhaitez assister à une formation sur un sujet qui n'est pas encore proposé ?

Demandez-nous, nous trouverons un intervenant !



Modalités

Les étapes d'inscription

01

Étape 1 :

Prenez un rendez-vous téléphonique avec notre référente formation.
Cet entretien aura pour objectif de déterminer quelle formation est la plus adaptée pour l'atteinte de vos objectifs.

02

Étape 2 :

Après confirmation de votre part, nous vous transmettrons dans les plus brefs délais les documents nécessaires à votre inscription administrative.*
(Devis, contrat ou convention de formation)

03

Étape 3 :

Nous vous enverrons toutes les informations nécessaires au bon déroulement de votre formation afin que vous puissiez développer vos compétences dans les meilleures conditions.

04

Étape 4 :

Laissez-vous guider par les méthodes d'apprentissage de nos formateurs !

* Devis, contrat ou convention de formation: tous les documents doivent être signés et renvoyés, au maximum, 5 jours avant le début de la formation.

Modalités d'apprentissage



En présentiel intra et inter entreprise :

- Matériels et outils numériques (grand écran interactif tactile), supports physiques et/ou digitaux

Nos formations sont proposées:

- En intra-entreprises : dispensées pour former des salariés d'une même entreprise et elles peuvent se dérouler au sein des locaux «l'Elan de Relation'Elle» et/ou au sein de vos propres locaux.
- En inter-entreprises : formations prévues au sein de l'Elan de Relation'Elle pour former des salariés provenant de différentes entreprises.

Modalités de formations



Les objectifs globaux des formations Relation'Elle et public concerné :

Les formations Relation'Elle sont des moments de partage d'expérience, de développement personnel, de prise de conscience et de changement de point de vue au service du développement de son activité.

Les formations peuvent faire partie d'un parcours de formation personnalisé en fonction des besoins de l'entreprise.

Tous les modules sont des briques permettant de modéliser et construire vos propres formations.

La formation n'est délivrée que si le nombre de participants minimum est de 6 personnes.

Accessibilité et adaptabilité



- Modalités d'adaptabilité personnes en situation de handicap :
 - ✓ Espace de travail aménageable (tables et chaises modulables)
 - ✓ Éclairage adapté des locaux pour personnes malentendantes, afin de faciliter la communication visuelle
 - ✓ Affichages des informations clés et formations sur un tableau numérique attratif et rétroéclairé pour la bonne compréhension de celles-ci
 - ✓ Aucun obstacle au niveau du visage (pour les personnes à visibilité réduites)
 - ✓ Signalétique lisible, visible, compréhensible et continue
- Modalités d'accessibilité PMR :
 - ✓ Bâtiment rez-de-chaussée
 - ✓ Largeur des portes adaptée aux PMR
 - ✓ Espaces de circulation suffisamment larges et dégagés
 - ✓ Parking privé
 - ✓ Toilettes aménagées pour PMR

Modalités de rétractation



● Délai de rétractation :

A compter de la date de signature du présent contrat, le stagiaire dispose conformément aux dispositions de l'article L 6353-5 du Code du Travail d'un délai de 10 jours ouvrés pour se rétracter par lettre recommandée avec accusé de réception. Dans ce cas, il n'est redevable d'aucune somme envers l'organisme de formation.

Article L6353-6

Aucune somme ne peut être exigée du stagiaire avant l'expiration du délai de rétractation prévu à l'article L. 6353-5.

Il ne peut être payé à l'expiration de ce délai une somme supérieure à 30 % du prix convenu.

Modalités d'annulation



● Délai d'annulation :

10 jours maximum avant le début de la formation sous peine de pénalités financières :

- ✓ Au-delà de 30 jours avant la formation, remboursement de l'acompte
- ✓ A partir de 30 jours jusqu'à 10 jours avant la formation, remboursement de 50% de l'acompte au titre de dédommagement pour frais administratif, et composition du dossier administratif
- ✓ Dans le délai de 10 jours avant la formation, aucun remboursement de l'acompte ne sera fait au titre de dédommagement pour frais administratif, composition du dossier administratif, et réservation de salle.

Si le/les stagiaire/s est/sont empêché/s de suivre la formation par un autre motif que de la force majeure dûment reconnue, la convention de formation professionnelle n'est pas résiliée et le montant de la prestation est due.

Défaut de règlement et pénalités



En cas de défaut de paiement ou paiement partiel, à l'une quelconque des échéances outre le droit pour RELATION'ELLE de réclamer la restitution de la prestation ou sa compensation, les acomptes perçus restant acquis à titre de dommages-intérêts. RELATION'ELLE aura droit de prononcer la déchéance du terme sans mise en demeure préalable.

En application des dispositions légales, le client sera de plein droit redevable des intérêts de retard, calculés à raison du taux d'intérêt de la Banque Européenne majoré de 10 points, tout mois entamé comptant pour entier, ainsi que d'une clause pénale fixée à 15 %, l'un et l'autre étant calculés sur l'ensemble des sommes dues. Une indemnité forfaitaire de 40 € sera appliquée au titre des frais de recouvrement conformément à la réglementation en vigueur. Tout rejet de paiement de la part de l'établissement bancaire du client entraînera une facturation pour frais de rejet calculé sur la base des frais réels majorés de 3 points.

Dans l'éventualité où le client se refuserait pour une raison quelconque à prendre livraison de la prestation ou à son règlement, conformément aux clauses et conditions prévues, RELATION'ELLE pourrait résoudre le contrat de plein droit aux risques et périls du client, sans que celui-ci ne puisse invoquer un préjudice.

Nos formations commerciales

Formation sur mesure	12
Donner un nouvel élan à votre entreprise	16
Construire et structurer sa stratégie commerciale	20
Stratégie d'entreprise par la relation client	22
Entretien de vente : de la prospection à la fidélisation	24
Construire son parcours client	26
La relation client au service de son plan d'actions commerciales	28

Méthodes pédagogiques :

Pédagogie active et participative seront privilégiées

- Diaporama
- Echanges d'expériences
- Vidéos
- Jeu de rôles Fiche d'exercice par le questionnaire
- Restitution en collectif
- Support pédagogique remis en fin de formation
 - Quizz

Pré requis :

Entreprise en activité depuis au moins 6 mois

Public concerné :

Entrepreneurs, dirigeants de TPE /PME qui souhaitent développer leurs stratégies commerciales et améliorer leur relation clients

Méthode d'évaluation :

- Questionnaire critères de positionnement avant et après la formation
- Questionnaire de progression des acquis en début de formation
- Enquête de satisfaction
- Questionnaire évaluation à chaud satisfaction de fin de formation pour les stagiaires
- Questionnaire à froid Manager ou prescripteur
- Questionnaire satisfaction financeur (ex : OPCO)

Notre formatrice :



Virginie Orsi

43 ans, Entrepreneur depuis 2002. Riche de diverses expériences entrepreneuriales, commerces de proximité, restauration, microentreprise, puis en 2018 la création du cabinet Relation'Elle de conseil et de formation en développement d'entreprise à destination des TPE et indépendants. Une forte volonté et ambition de fonder un lieu atypique, unique et utile à tous les entrepreneurs, dirigeants et leurs équipes pour mieux se développer, sortir de leur entreprise et se mettre au vert à 15 minutes de Grenoble.

Formation sur mesure

Chaque module de formation peut être décliné comme une formation à lui seul.



Présentiel



Inter / Intra



Durée : 7 heures/ par modules
Chaque module représente une journée de formation



Tarif en inter : 450 € HT /j
Tarif en intra : 1 000 € HT /j



Effectif : à partir de 1 participant



Mise à jour : 04-2023

Vous pouvez constituer votre formation sur mesure en sélectionnant chaque module répondant aux différents besoins. Nous proposons cinq formations à partir de ces 15 modules afin de répondre au mieux aux différentes problématiques de formation des entreprises.

MODULE 1

Cohérence entre porteur et projet

- Être en cohérence avec son projet
- Déterminer les motivations profondes d'un projet
- Définir propres convictions pour cette réalisation
- Définir les éléments positifs et négatifs du projet

MODULE 2

Autodiagnostic commercial et organisationnel

- Récupérer ses indicateurs pour analyser les différents taux de transformation
- Ressortir les éléments positifs et négatifs de l'année passée
- Identifier les pistes d'amélioration des taux de transformation de chaque étape du parcours client

MODULE 3

Le pitch : construire son offre et savoir la vendre

- Matérialiser un discours clair et efficace
- Décortiquer l'offre commerciale
- Argumenter efficacement en repérant les motivations de l'acheteur

MODULE 4

Travailler sa posture commerciale

- Explorer les différentes étapes du processus d'achat
- Identifier le positionnement de son client dans le processus d'achat
- Savoir prendre en considération le positionnement du client

MODULE 5

Construire son parcours client pour améliorer l'expérience client

- Redéfinir le parcours client
- Matérialiser les étapes importantes de la relation client au vu de son analyse
- Construire son propre parcours client

MODULE 6

Automatiser son activité pour se recentrer sur sa relation client

- Déterminer les outils nécessaires à « l'industrialisation » de son activité
- Construire les outils de son parcours client
- Sensibiliser à l'utilisation de certains outils numériques

MODULE 7

Le plan d'actions commerciales de son année

- Construire son plan d'actions commerciales
- Déterminer son objectif global, ses choix et ses systèmes
- Présenter et pré sélectionner des différents systèmes de prospection
- Présenter et pré sélectionner des différents systèmes de communication
- Déterminer les différents systèmes de prospection et de communication

MODULE 8

Focus sur les systèmes de prospections et communications

- Déterminer les réseaux professionnels en fonction de son activité
- Construire son processus de prospection en réseau
- Construire son discours pour une démarche de phoning
- Travailler sa posture en « porte à porte »
- Sélectionner les réseaux sociaux en fonction de son activité
- Créer du lien entre les réseaux sociaux et les réseaux professionnels

MODULE 9

La vente additionnelle au service de son client

- Définir la vente additionnelle et complémentaire
- Comprendre les motifs de l'achat les envies et besoins de mon client
- Découverte client : Sensibilisation aux questions ouvertes
- Adapter son offre au besoin client
- Marketing de l'offre, présentation des linéaires
- Mise en avant des promotions

MODULE 10

Mener et réussir ses rencontres commerciales

- Analyser le contenu d'une rencontre commerciale pour plus d'efficacité
- Construire sa trame de rencontre (cadre théorique et pratique) et des questions de diagnostic à poser pour mieux comprendre les besoins du prospect

MODULE 11

Organiser un évènement professionnel dans son entreprise

- Matérialiser le projet et les objectifs de l'évènement
- Réaliser son évènement
- Construire son retroplanning
- Analyser et suivre le post évènement

MODULE 12

Formation communication et réseau

- Savoir développer sa marque professionnelle
- Matérialiser les intérêts des réseaux sociaux pour son activité
- Définir les persona marketing (profil client) pour mieux les toucher
- Formaliser sa stratégie éditoriale

MODULE 13

Le parallèle entre les réseaux sociaux et les réseaux présentiels

- Déterminer les différents objectifs de ma présence
- Choisir les réseaux sociaux en fonction de son activité
- Savoir développer son réseau de contacts
- Faire savoir ce que je fais et comment je le fais

MODULE 14

Management d'équipe et communication en entreprise

- Développer l'écoute active pour gérer ses équipes
- Coconstruire des solutions en équipe au service de l'expérience client
- Mettre en place les actions et les process pour l'amélioration de la relation client

MODULE 15

Travailler votre processus de recrutement commerciale et/ou de communication

- Construire son processus en amont de recrutement
- Construire son processus de recrutement
- Choisir son candidat idéal

Donner un nouvel élan à votre entreprise



Présentiel



Inter / Intra



Durée : 14 jours, 98 heures



Tarif en inter : 450 € HT /j soit 6 300 € HT
Tarif en intra : 1 000 € HT /j soit 14 000 € HT



Effectif : à partir de 1 participant



Mise à jour : 04-2023



Virginie Orsi - Depuis 2002, dans l'entrepreneuriat au sein de différentes activités, dont le commerce pendant 14 ans, je n'ai jamais eu l'impression de me démener pour ma stratégie commerciale.

Objectif :

Savoir analyser et piloter son activité avec aisance

Jour 1

MODULE 2

Autodiagnostic commercial et organisationnel

Jour 2

MODULE 3

Le pitch : construire son offre et savoir la vendre

Jour 3

MODULE 4

Travailler sa posture commerciale

Jour 4

MODULE 5

Construire son parcours client pour améliorer l'expérience client

Jour 5

MODULE 6

Automatiser son activité pour se recentrer sur sa relation client

Jour 6

MODULE 7

Le plan d'actions commerciales de son année

Jour 7

MODULE 8

Focus sur les systèmes de prospections et communications

Jour 8

MODULE 9

La vente additionnelle au service de son client

Jour 9

MODULE 10

Mener et réussir ses rencontres commerciales

Jour 10

MODULE 11

Organiser un évènement professionnel dans son entreprise

Jour 11

MODULE 12

Formation communication et réseau

Jour 12

MODULE 13

Le parallèle entre les réseaux sociaux et les réseaux présentsiels

Jour 13

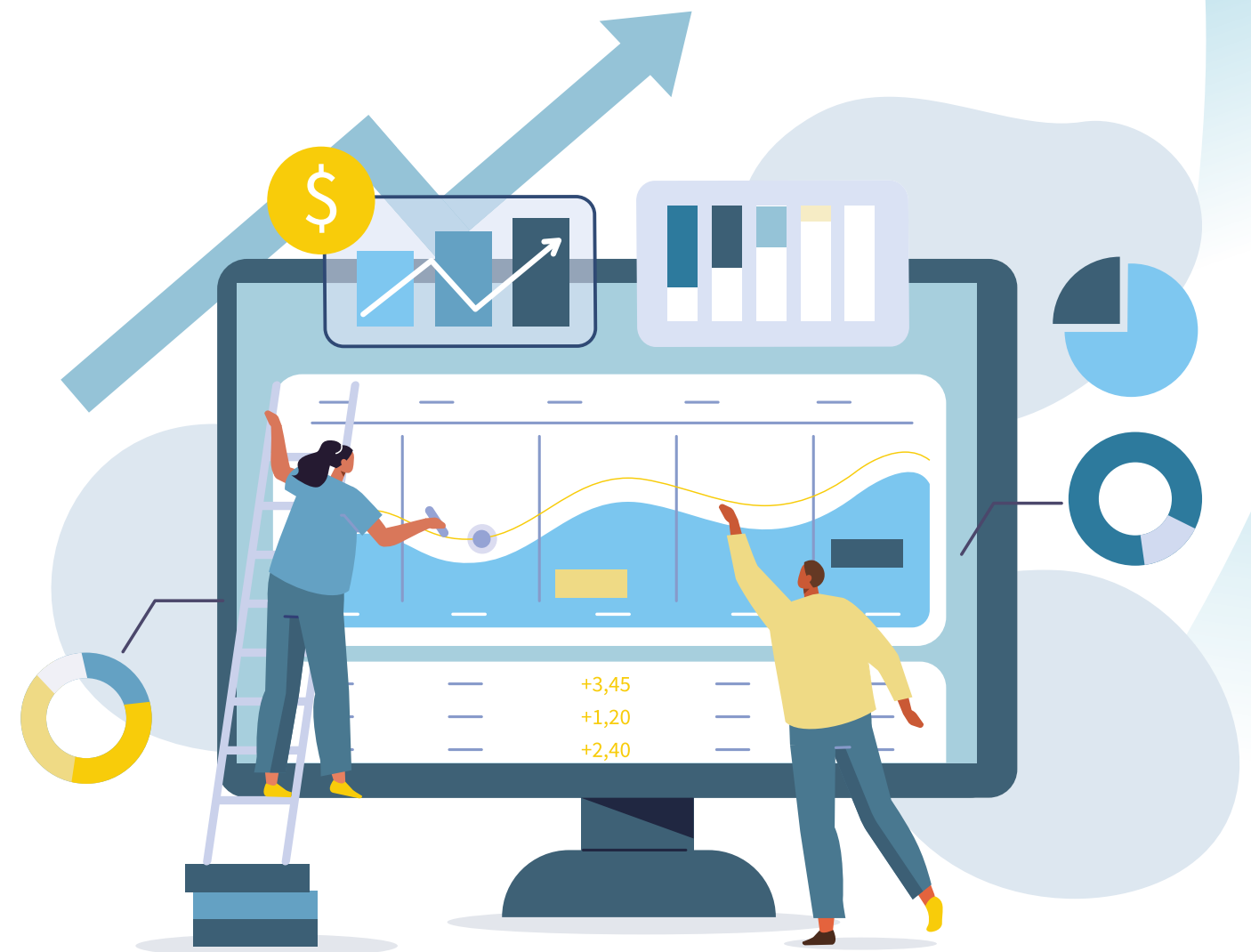
MODULE 14

Management d'équipe et communication en entreprise

Jour 14

MODULE 15

Travailler votre processus de recrutement commerciale et/ou de communication



Construire et structurer sa stratégie commerciale



Présentiel



Inter / Intra



Durée : 3 jours, 21 heures



Tarif en inter : 450 € HT /j soit 1 350 € HT
Tarif en intra : 1 000 € HT /j soit 3 000 € HT



Effectif : à partir de 1 participant



Mise à jour : 04/2023

Objectif :

Être au clair sur ses futurs objectifs de CA en gagnant en aisance

Programme :

Jour 1

MODULE 3

Le pitch : construire son offre et savoir la vendre

Jour 2

MODULE 7

Le plan d'actions commerciales de son année

Jour 3

MODULE 10

Mener et réussir ses rencontres commerciales



Virginie Orsi - Depuis 2002, dans l'entrepreneuriat au sein de différentes activités, dont le commerce pendant 14 ans, je n'ai jamais eu l'impression de me démener pour ma stratégie commerciale.

Stratégie d'entreprise par la relation client



Présentiel



Inter / Intra



Durée : 7 jours, 49 heures



Tarif en inter : 450 € HT /j soit 3 150 € HT
Tarif en intra : 1 000 € HT /j soit 7 000 € HT



Effectif : à partir de 1 participant



Mise à jour : 04/2023



Virginie Orsi - Depuis 2002, dans l'entrepreneuriat au sein de différentes activités, dont le commerce pendant 14 ans, je n'ai jamais eu l'impression de me démener pour ma stratégie commerciale.

Objectif :

Trouver du sens et de l'aisance dans sa nouvelle stratégie d'entreprise

Programme :

Jour 1

MODULE 2

Autodiagnostic commercial et organisationnel

Jour 2

MODULE 3

Le pitch : construire son offre et savoir la vendre

Jour 3

MODULE 4

Travailler sa posture commerciale

Jour 4

MODULE 5

Construire son parcours client pour améliorer l'expérience client

Jour 5

MODULE 6

Automatiser son activité pour se recentrer sur sa relation client

Jour 6

MODULE 7

Le plan d'actions commerciales de son année

Jour 7

MODULE 8

Focus sur les systèmes de prospections et communications

Entretien de vente : de la prospection à la fidélisation



Présentiel



Inter / Intra



Durée : 3 jours, 21 heures



Tarif en inter : 450 € HT /j soit 1 350 € HT
Tarif en intra : 1 000 € HT /j soit 3 000 € HT



Effectif : à partir de 1 participant



Mise à jour : 04/2023



Virginie Orsi - Depuis 2002, dans l'entrepreneuriat au sein de différentes activités, dont le commerce pendant 14 ans, je n'ai jamais eu l'impression de me démener pour ma stratégie commerciale.

Objectifs :

Trouver du sens et de l'aisance dans sa nouvelle stratégie d'entreprise

Programme :

Jour 1

MODULE 3

Le pitch : construire son offre et savoir la vendre

Jour 2

MODULE 4

Travailler sa posture commerciale

Jour 3

MODULE 10

Mener et réussir ses rencontres commerciales

Construire son parcours client



Présentiel



Inter / Intra



Durée : 3 jours, 21 heures



Tarif en inter : 450 € HT /j soit 1 350 € HT
Tarif en intra : 1 000 € HT /j soit 3 000 € HT



Effectif : à partir de 1 participant



Mise à jour : 04/2023

Objectif :

Être au clair sur ses futurs objectifs de CA en gagnant en aisance

Programme :

Jour 1

MODULE 4

Travailler sa posture commerciale

Jour 2

MODULE 5

Construire son parcours client pour améliorer l'expérience client

Jour 3

MODULE 6

Automatiser son activité pour se recentrer sur sa relation client



Virginie Orsi - Depuis 2002, dans l'entrepreneuriat au sein de différentes activités, dont le commerce pendant 14 ans, je n'ai jamais eu l'impression de me démener pour ma stratégie commerciale.

La relation client au service de son Plan d'Actions Commerciales



Présentiel



Inter / Intra



Durée : 5 jours, 35 heures



Tarif en inter : 450 € HT /j soit 2 250 € HT
Tarif en intra : 1 000 € HT /j soit 3 000 € HT



Effectif : à partir de 1 participant



Mise à jour : 04/2023

Objectif :

Être au clair sur ses futurs objectifs de CA en gagnant en aisance

Programme :

Jour 1

MODULE 2

Autodiagnostic commercial et organisationnel

Jour 2

MODULE 5

Construire son parcours client pour améliorer l'expérience client

Jour 3

MODULE 6

Automatiser son activité pour se recentrer sur sa relation client

Jour 4

MODULE 7

Le plan d'actions commerciales de son année

Jour 5

MODULE 8

Focus sur les systèmes de prospections et communications



Virginie Orsi - Depuis 2002, dans l'entrepreneuriat au sein de différentes activités, dont le commerce pendant 14 ans, je n'ai jamais eu l'impression de me démener pour ma stratégie commerciale.

Nos formations en gestion d'entreprise

Formation Harmonie (Recouvrement)	32
Comprendre son bilan et son compte de résultat	34
Organisé pour mieux réussir	36
Bien démarrer avec Trello	38

Les experts



Pauline Thibout

Associée cogérante d'un cabinet de recouvrement de créances, anciennement Huissier de Justice, experte en recouvrement judiciaire, procédure civile et voies d'exécution.



Isabelle Emonet

Dirigeante et consultante en gestion et en finance d'entreprise. Spécialisée en finance et en stratégie, elle accompagne les dirigeants de petites et moyennes entreprises dans le développement et l'optimisation de leur activité.



Eric Bouchet

Parce que les outils numériques ne sont que des outils. On vous aide à y voir clair. Avec sa boîte à outils de coach et de formateur, il accompagne les entreprises dans l'atteinte de leurs objectifs organisationnels et de leur tranquillité d'esprit.



Formation Harmonie (Recouvrement)



Présentiel



Inter



Durée : 1 jour, 7 heures



Tarif : 350 € HT /j



Effectif : 6 à 8 participants



Mise à jour : 01/2023



Pauline Thibout - Associée cogérante d'un cabinet de recouvrement de créances, anciennement Huissier de Justice, experte en recouvrement judiciaire, procédure civile et voies d'exécution.

Connaître les fondamentaux du recouvrement judiciaire

Objectifs :

- Savoir construire un scénario de relances de factures efficace
- Savoir conduire une relance téléphonique
- Connaître les fondamentaux du recouvrement judiciaire

Programme :

Matin :

- Scénario de relance (rythme, forme, ton)
- Conduire une relance téléphonique suivant les typologies de comportement

Après-midi :

- Engager une procédure judiciaire
- Une fois la décision obtenue : le dossier chez l'huissier de justice

Méthodes pédagogiques :

- Apports théoriques (supports visuels projetés)
- Exercices pratiques
- Jeux et saynètes

Pré requis :

Entreprise en activité depuis au moins 6 mois

Public concerné :

- Chef d'entreprise
- Assistante administratif ou comptable

Méthode d'évaluation :

QCM

Comprendre son bilan et son compte de résultat



Présentiel



Inter



Durée : 2 jour, 14 heures



Tarif : 450 € HT/j soit 900 € HT



Effectif : 4 à 6 participants



Mise à jour : 02/2023



Isabelle EMONET, Dirigeante et consultante en gestion et en finance d'entreprise. Spécialisée en finance et en stratégie, elle accompagne les dirigeants de petites et moyennes entreprises dans le développement et l'optimisation de leur activité.

Connaître la comptabilité et l'aspect financier d'une entreprise

Objectifs :

- Appréhender le vocabulaire comptable et financier
- Dialoguer avec son expert-comptable
- Apprendre à lire et à interpréter ses états financiers et identifier les leviers de performance de son entreprise.

Programme :

Jour 1 :

- Comprendre son compte de résultat

Jour 2 :

- Comprendre son bilan

Méthodes pédagogiques :

- Conférence pour les concepts « théoriques »
- Réalisation d'un cas pratique ayant pour objet de mettre en situation

Pré requis :

Maîtrise des bases d'Excel, avoir quelques notions de base dans la gestion d'entreprise

Public concerné :

- Dirigeants de TPE et de PME
- Adjoint(e)s de direction de TPE et de PME
- Responsables et collaborateurs administratifs et financiers

Méthode d'évaluation :

- Questionnaire d'évaluation des compétences avant la formation
- Questionnaire de critères de positionnement avant et après la formation
- Evaluation finale (après la formation) pour apprécier les acquis des participants

Organisé pour mieux réussir



Présentiel



Inter



Durée : 2 jour, 14 heures



Tarif : 450 € HT/j soit 900 € HT



Effectif : 6 à 8 participants



Mise à jour : 04/2023



Eric BOUCHET, parce que les outils numériques ne sont que des outils. On vous aide à y voir clair avec sa boîte à outils de coach et de formateur, il accompagne les entreprises dans l'atteinte de leurs objectifs organisationnels et de leur tranquillité d'esprit.

2 jours pour clarifier vos priorités, revoir les méthodes, mesurer et améliorer votre organisation

Objectifs :

- Clarifier vos projets et le temps que vous voulez y consacrer
- Comprendre votre méthode d'organisation
- Définir un plan d'amélioration individuel
- Mesurer et améliorer, à moyen et long terme

Programme :

Durant ces 2 jours 7 modules sont proposés :

- Définir priorité et objectifs: matrice urgent/ important, méthode Buffett, objectifs SMARTER
- Donner le temps au temps : mesure du temps, time blocking et Pomodoro
- Comprendre les méthodes d'organisation: Getting Things Done et productivité parfaite , grille d'autoévaluation sur la capture
- Identifier sa position sur les 7 fondamentaux : capturer, vider, jeter, agir maintenant, stocker, lister, planifier.
- Développer 4 compétences additionnelles: mettre en garde, revoir, échanger, interrompre

Méthodes pédagogiques :

- Méthode démonstrative

Public concerné :

- Professionnels en activité souhaitant améliorer leur gestion du temps et de leurs tâches

Méthode d'évaluation :

- Une grille d'évaluation pour chacune des 11 compétences identifiées dans une productivité parfaite
- Un plan d'actions à court, moyen et long terme rédigé par chacun(e) des participant(e)
- Évaluation de satisfaction à l'issue de la formation

Bien démarrer avec Trello



Présentiel



Inter



Durée : 1 jour, 7heures



Tarif : 450 € HT/j



Effectif : 6 à 8 participants



Mise à jour : 04/2023



Eric BOUCHET, parce que les outils numériques ne sont que des outils. On vous aide à y voir clair avec sa boîte à outils de coach et de formateur, il accompagne les entreprises dans l'atteinte de leurs objectifs organisationnels et de leur tranquillité d'esprit.

1 journée pour comprendre et s'organiser grâce à l'outil Trello

Objectifs :

- Créer et gérer un tableau Trello
- Effectuer des recherches et trier l'affichage
- Utiliser Trello sur Smartphone et ordinateur
- Partager tableaux et cartes à plusieurs
- Communiquer via les cartes Trello
- Améliorer les fonctionnalités grâce aux power-ups
- Choisir une version gratuite ou payante en fonction de vos besoins

Programme :

- Gérer des projets sur un ordinateur
- Créer et gérer un tableau Trello
- Utiliser Trello sur tous mes appareils
- Partager tableaux et cartes à plusieurs
- Améliorer les fonctionnalités
- Choisir la version gratuite ou payante
- Créer mes tableaux types

Méthodes pédagogiques :

- Méthode démonstrative
- Exercice pratique sur les comptes Trello des participants

Pré requis :

Avoir un ordinateur (PC ou MAC) avec un accès internet

Public concerné :

- Professionnels en activité souhaitant améliorer leur gestion du temps de projets, seuls ou en équipe

Méthode d'évaluation :

- Évaluation des acquis à chaque étape
- Évaluation de satisfaction à l'issue de la formation

Concevoir et animer un module de formation



Présentiel



Inter



Durée : 3 jour, 21 heures



Tarif : 450 €HT/J soit 1 350 € HT



Effectif : 3 à 8 participants



Mise à jour : 07/2023



Hélène SPADA, passionnée par le fonctionnement des organisations, je mets à disposition mon expérience management RH et mon pragmatisme pour faire avancer les entreprises et leur capital humain. La pédagogie, l'intelligence collective, l'approche systémique sont mes meilleures alliées.

Rendez vos formations plus performantes, participatives et ludiques

Objectifs :

- Préparer, conduire une action de formation à l'aide d'outils et méthodes pédagogiques
- Définir des objectifs pédagogiques et un déroulé
- Maîtriser les techniques d'animation de groupe et ajuster son rôle de formateur
- Evaluer l'action de formation

Programme :

Jour 1 : Définir un objectif pédagogique en lien avec les apprenants

- Animer et motiver le groupe : la posture de formateur
- Définir un objectif pédagogique
- Identifier les différents styles d'apprentissage pour s'adapter à son public

Jour 2 : Concevoir un déroulé efficace

- L'organisation et le timing des séquences pédagogiques
- Les techniques, outils et supports d'animation
- L'évaluation de la formation

Jour 3 : Animation du module - Mise en pratique

- Expérimentations d'outils et supports d'animation
- Mise en pratique et exercices d'application sur la base de cas apportés par les participants
- Comprendre Qualiopi

Méthodes pédagogiques :

- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situations, cas réels
- Support de formations remis aux participants

Pré requis :

En activité indépendante ou salariée en charge d'animer des formations

Public concerné :

- Professionnels en charge d'animer des formations internes ou externes

Méthode d'évaluation :

- Évaluation des acquis en début et fin de formation
- Évaluation de satisfaction à l'issue de la formation

Nos formations en communication

Formation Pratico Pratique Sur mesure communication 42

Développer ses ventes avec LinkedIn 46

Les experts



Charline Vierende

Depuis plus de 10 ans, elle accompagne les entreprises dans la mise en œuvre de leur communication. Elle intervient également auprès d'étudiants de différents niveaux, de bac+2 à bac+3 pour les former dans le secteur.



Renaud Vuillet

Spécialisé en SEO et SEA, formateur et accompagnateur des entreprises à positionner leur site sur la première page des moteurs de recherche, pour qu'elles puissent attirer plus de trafic et développer leur chiffre d'affaires.



Formation Pratico Pratique Sur mesure communication



Présentiel



Inter



Durée : 3 jours, 21 heures



Tarif : 450 € HT/j soit 1 350 € HT



Effectif : 4 à 6 participants



Mise à jour : 04/2023



Charline Vierne - Depuis plus de 10 ans, elle accompagne les entreprises dans la mise en œuvre de leur communication. Elle intervient également auprès d'étudiants de différents niveaux, de bac+2 à bac+3 pour les former dans le secteur.

Identifier, établir et déployer sa communication

Objectifs :

- Appréhender le vocabulaire comptable et financier
- Mettre en place une stratégie de communication et un plan d'actions pour sa structure
- Comprendre et gérer les supports de communication du quotidien, notamment numériques (réseaux sociaux)
- Connaître et mettre en place des méthodes de bonnes pratiques pour maîtriser l'image de sa structure (planning de communication, orthographe, trucs et astuces, sites ressources « open source », etc)

Programme :

Jour 1 :

- Connaître la place de la communication dans la stratégie d'entreprise
- Identifier son environnement interne et externe (audit)
- Construire une stratégie de communication (Positionnement – Objectifs
- Cibles - Stratégie créative)

Jour 2 :

- Construire un plan de communication (Choix des supports, des moyens et des ressources - Budget et calendrier – Suivi)
- Décliner la stratégie de communication en stratégie digitale

Jour 3 :

- Comprendre les bases du référencement naturel (SEO) et du maillage entre les supports numériques (LinkedIn, Facebook, Instagram) : cercle vertueux
- Trucs et astuces pour communiquer au quotidien

Formation Pratico Pratique Sur mesure communication

Méthodes pédagogiques :

- Exposés théoriques vs. Mises en pratique
- Supports projetés

Pré requis :

- Avoir accès aux informations stratégiques de la société
- Être familiarisé avec l'accès à internet et aux navigateurs
- Niveau en communication : débutant à intermédiaire

Public concerné :

- Dirigeant(e) d'entreprise
- Conjoint(e)-collaborateur(trice)
- Collaborateur de confiance (ex. Assistant(e) de direction, etc.)

Méthode d'évaluation :

- Evaluation
- Mises en pratique
- QCM



Développer ses ventes avec LinkedIn



Présentiel



Inter



Durée : 1 jour, 7 heures



Tarif : 350 € HT /j



Effectif : 6 à 15 participants



Mise à jour : 02/2023



Renaud Vuilliet - Spécialisé en SEO et SEA, formateur et accompagnateur des entreprises à positionner leur site sur la première page des moteurs de recherche, pour qu'elles puissent attirer plus de trafic et développer leur chiffre d'affaires.

Comprendre l'importance de LinkedIn et optimiser son profil et ses actions

Objectifs :

- Comprendre l'importance de LinkedIn
- Optimiser son profil LinkedIn
- Entrer en contact et interagir avec les prospects.
- Mesurer la pertinence des actions sur LinkedIn

Programme :

Comprendre l'importance de LinkedIn

- Connaître les notions de personal branding
- Comprendre la spécificité de LinkedIn par rapport aux autres réseaux sociaux

Optimiser son profil LinkedIn

- Choisir une photo optimisée pour le profil LinkedIn
- Définir et réaliser un bandeau LinkedIn
- Rédiger son résumé
- Choisir les paramètres de sécurité pertinents

Entrer en contact et interagir avec les prospects sur LinkedIn.

- Savoir rédiger une demande de mise en relation
- Obtenir un entretien téléphonique
- Réagir aux publications de son réseau
- Utiliser les fonctionnalités avancées Sales Navigator et Campaign Manager

Mesurer la pertinence des actions sur LinkedIn

- Comprendre le reach de ses publications
- Comprendre les algorithmes de LinkedIn
- Mesurer son Social Selling Index

Développer ses ventes avec LinkedIn

Méthodes pédagogiques :

- Face à face, des exemples à suivre
- Des mises en application individuelles
- Restitution du travail en groupe

Public concerné :

- Commerciaux
- Responsables Marketing
- Communication
- Chefs d'entreprise

Méthode d'évaluation :

- Questionnaire critères de positionnement avant et après la formation
- Questionnaire de progression des acquis en début de formation
- Enquête de satisfaction
- Questionnaire évaluation à chaud satisfaction de fin de formation pour les stagiaires
- Questionnaire à froid Manager ou prescripteur
- Questionnaire satisfaction financeur (ex : OPCO)



Financement

Les OPCO

Nos formations peuvent être financées par votre OPCO (Opérateur de Compétences).

Les OPCO sont des organismes chargés de collecter les fonds de la formation professionnelle continue et de financer la formation des salariés et des dirigeants.

Nous sommes certifiés et référencés Qualiopi, au delà de la validation de la qualité de nos formations et de notre organisme de formation, cette certification vous assure la prise en charge totale ou partielle du coût de votre formation.

Si vous souhaitez participer à l'une de nos formations vous pouvez nous contacter et nous vous accompagnons sur le côté administratif de la demande de financement auprès de votre OPCO.



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
- Actions de formation

Infos pratiques

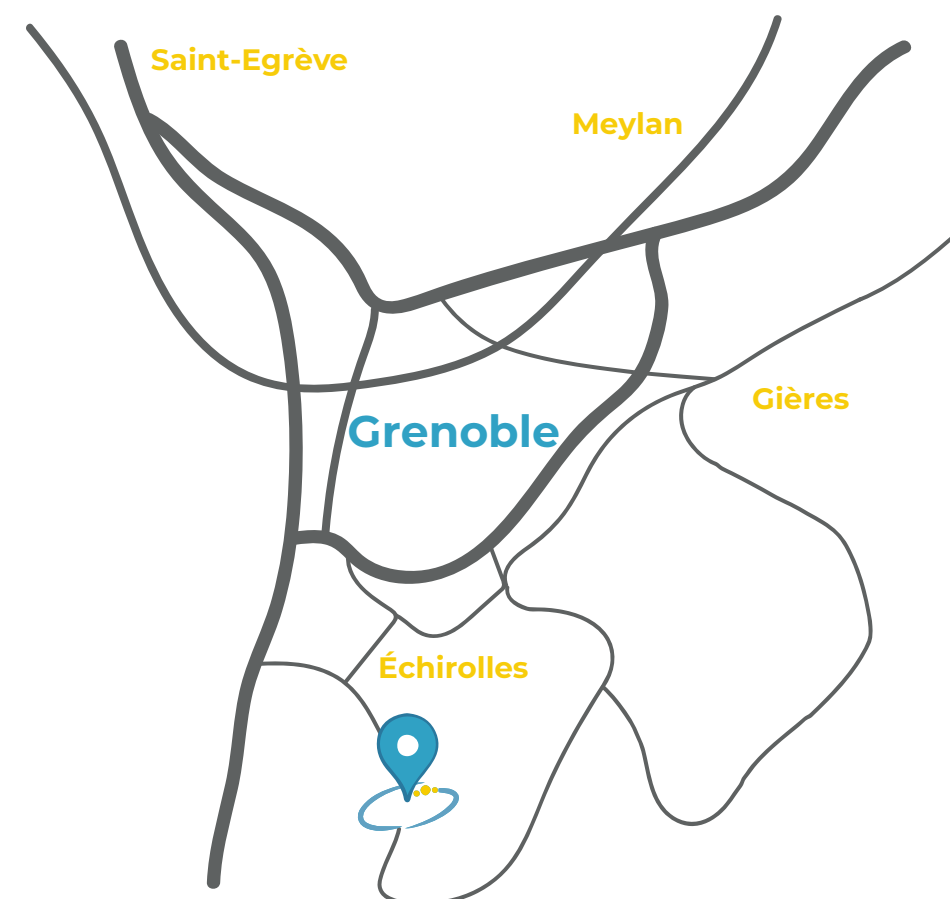
À 15 minutes de Grenoble, L'Elan de Relation'Elle se situe au 19 chemin du Piollier à Champagnier - 38800.z

Vous pouvez venir :

En transport en commun, Ligne 66 et 71 arrêt "Place du Laca"
Situé à 350 mètres de L'Elan.

En vélo, une piste cyclable sur la route reliant Champagnier à Échirolles vous permet de venir à L'Elan en toute sécurité.

Lien vers nos parkings : <https://snipfeed.co/parkingelan>





04 48 90 00 38



formation@elan-relation-elle.fr



elan-relation-elle.fr



19 chemin du piollier
38800 Champagnier

