

DOSSIER DE PRÉSENTATION



*Partenaire de la dynamique
de votre entreprise*



CONSTRUISEZ VOTRE PARCOURS...

LA VOCATION D'APTIS.....	P.3
LA DÉMARCHE D'INTERVENTION APTIS.....	P.4
LA DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE APTIS.....	P.5
FICHE FORM'ACTION DÉVELOPPEMENT PERSONNEL	P.6
FICHE FORM'ACTION COMMUNICATION & MANAGEMENT	P.7
FICHE FORM'ACTION COMMERCIALE	P.8
FICHE FORM'ACTION MARKETING.....	P.9
ACTIONS SPÉCIFIQUES.....	P.10
NOTRE PARTENARIAT DÉDIÉ E-LEARNING.....	P.11

LA VOCATION D'APTIS



Des formations sur mesure 100% opérationnelles

1.

Des formations créées à partir de vos objectifs de progrès

2.

Des formations à fort niveau de contenu, dispensées par des experts des sujets traités

3.

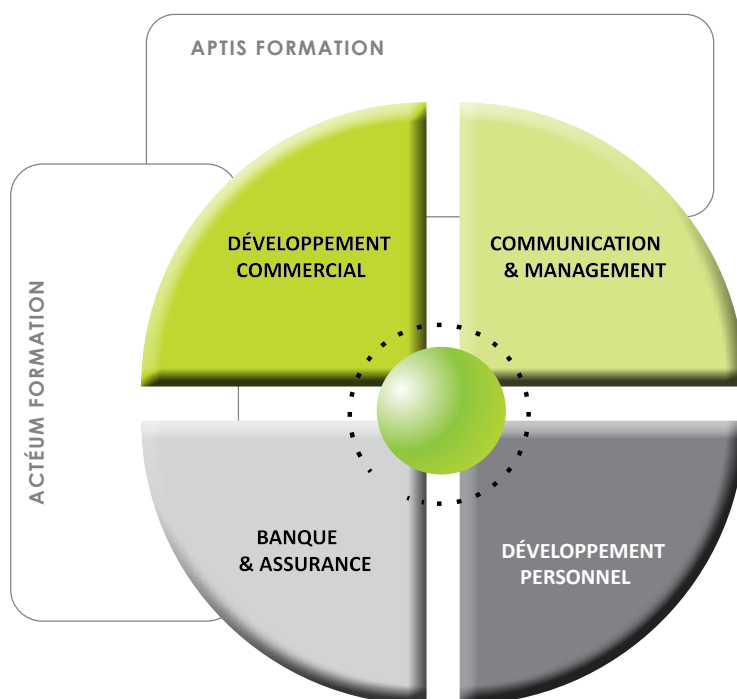
Des consultants qui sont aussi des pédagogues experts

4.

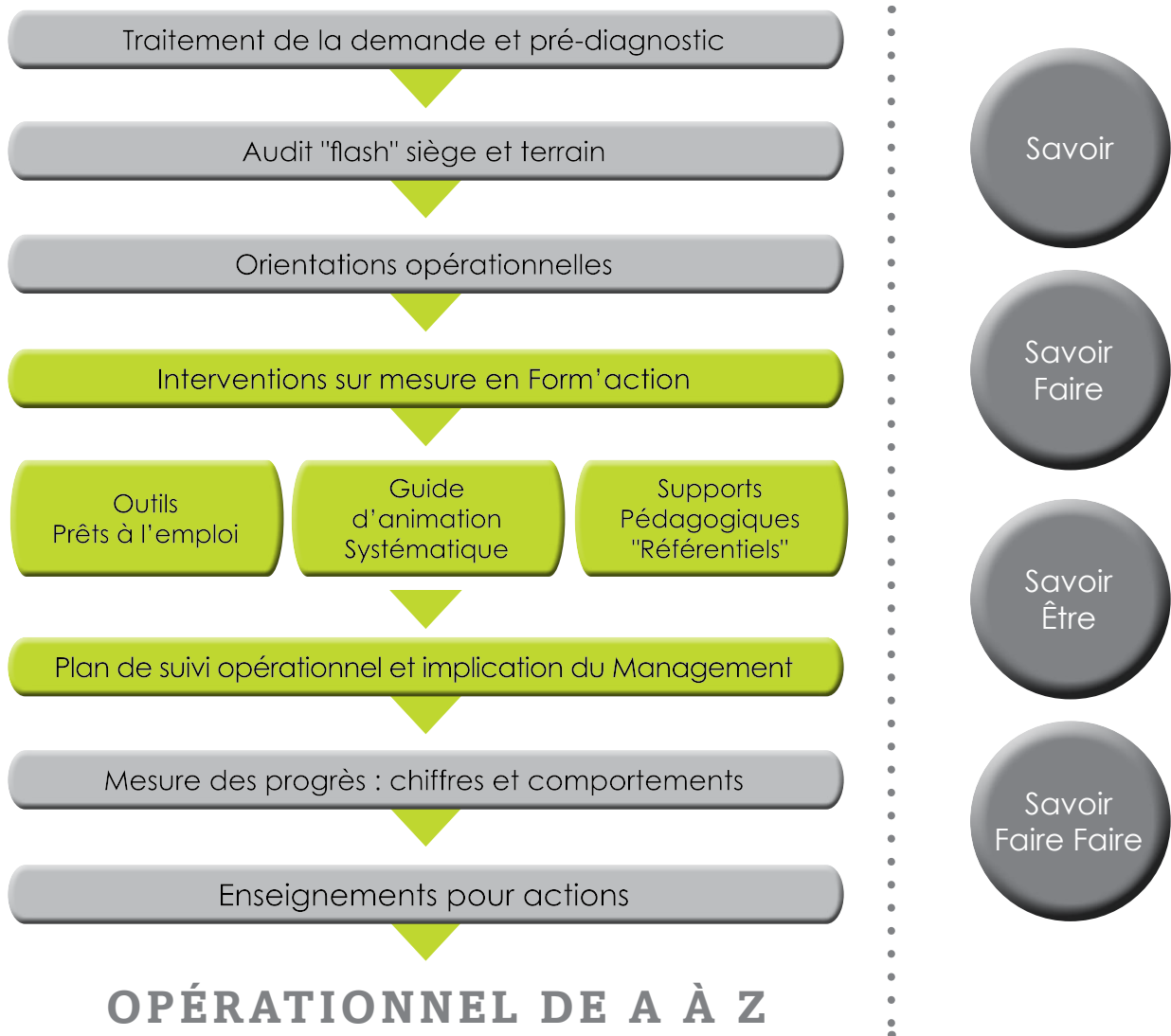
Des formations qui privilégient l'assimilation et l'adhésion des participants

5.

Des formations et des suivis personnalisés : créativité permanente, conception sur-mesure, partage de vos projets et de votre culture



LA DÉMARCHE D'INTERVENTION APTIS



Notre conviction : la formation est un moyen concret de développer les résultats.

Plus que de simples formations, nous proposons des plans d'action opérationnels qui permettent d'améliorer rapidement les performances de tous les secteurs de l'entreprise et de leur encadrement.

L'engagement d'aptis se retrouve dans ses valeurs à partager : l'accompagnement dans la durée, la qualité des relations humaines, le respect des objectifs, la réactivité et la disponibilité.

Le pilotage par objectifs

Nous construisons tous nos stages en recherchant l'optimisation des objectifs :

- Pédagogiques
- Opérationnels

C'est la raison pour laquelle nous parlons de **"form'action"**, nous sommes orientés "action" et "résultat".

Notre style d'intervention

Dans les domaines "comportementaux", nous consacrons l'essentiel du temps aux séquences favorisant l'assimilation et l'adhésion des stagiaires.

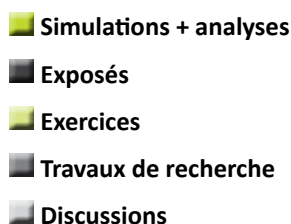
Concernant les formations sur des sujets techniques (Prévoyance, Retraite, Collectives, RC, PE, Bris de Machine, Co-pro...), nous faisons une large part aux exercices et résolutions de cas concrets. Nous prévoyons, de plus, **des passerelles technicomerciales** pour ancrer les bons réflexes dans les forces de vente.

Nos supports d'animation

Dans tous les cas, les stagiaires reçoivent un guide à fort contenu **«pratico-pratique»**, qui est utilisé durant toute la session.

Pour piloter efficacement une «form'action», nous utilisons des **plans d'animations** spécifiques permettant à chaque consultant de suivre le même déroulé pédagogique et d'harmoniser ainsi leur prestation lors du déploiement notamment de lors d'intervention simultanées.

Répartition des temps d'intervention pour les formations vente, management, communication



"Form'action" développement personnel



> Exemples de thématiques

- Maitriser les risques psychosociaux en entreprise
- Devenir formateur occasionnel
- Devenir tuteur : un passeur des temps modernes
- Devenir formateur professionnel
- Devenir "coach" pour les nouveaux entrants

- Savoir la conduite de réunions internes
- Réussir sa prise de parole en public
- L'art de convaincre
- Savoir s'affirmer

- Optimiser la communication inter-personnelle
- Réussir ses emails professionnels
- Réussir sa communication téléphonique

- La gestion des conflits
- Réussir la conduite opérationnelle du changement
- L'organisation et la gestion du temps du manager



Notre valeur ajoutée

- *Des formations axées sur la mise en pratique et l'acquisition de méthodes et d'outils efficaces*
- *Mettre à votre disposition nos consultants experts dans chaque domaine*



> Exemples de thématiques

- Maîtriser les fondamentaux du management
- Le management de Stimulation et de Motivation des personnes et des équipes
- Les managers porteurs de sens
- Les postures de Coaching de progrès au service du manager (1)
- Développer le leadership mobilisateur
- L'optimisation des entretiens en face à face
- Maîtriser la dimension formation du manager
- La rationalisation du temps du manager
- L'animation de réunions commerciales productives
- L'animation de réunions d'intermédiaires productives

(1) Coaching des "pères fondateurs" : Tim GALLWEY et John WHITMORE

> Exemples d'interventions spécifiques

- Devenir manager de proximité (pour managers sortis du rang)
- Manager ses équipes



Notre valeur ajoutée

- *Développer le savoir-faire, le savoir-faire faire et le savoir-être de vos managers pour qu'ils dynamisent durablement les performances de leurs équipes*
- *Mettre à votre disposition nos consultants experts qui ont exercé des fonctions de management*

"Form'action" commerciale



> Exemples de thématiques

- La gestion de la relation clients
- La vente en B to B
- La négociation multi-interlocuteurs en entreprise
- La négociation grands comptes
- La dimension comportementale de la négociation
- Savoir vendre son prix
- Le rebond commercial
- L'approche globale des besoins du client
- La prise de rendez-vous par téléphone
- La vente par téléphone (appels sortants et entrants)

> Exemples d'interventions spécifiques

- La création et l'exploitation du fichier client
- La création et le développement de son réseau de prescripteurs
- Le rebond commercial et la vente sur plateforme téléphonique



Notre valeur ajoutée

- *Obtenir des résultats tangibles : augmentation des résultats et progrès des comportements*
- *Tonifier vos équipes avec la démarche commerciale SPIRALE*
- *Vous mettre à disposition nos consultants experts sur tous les aspects commerciaux du métier*

"Form'action" marketing



> Exemples de thématiques

- Le marketing stratégique du centre de profit
- Le plan de développement du centre de profit
- La création, le lancement et le suivi d'une action commerciale
- Les méthodes de testing préalable d'une campagne
- La pratique du marketing émotionnel

> Exemples d'interventions spécifiques

- La conception d'argumentaires vendeurs
- Les actions de défense du portefeuille client
- Les études qualitatives de perception
- Du centre de profit à l'échelon local



Notre valeur ajoutée

- *Faire de la réflexion et de l'action marketing une source permanente de conquête et de fidélisation*
- *La valorisation des outils existants dans votre entreprise*
- *L'expérience du groupe ACTÉUM dans le lancement de produits et de méthodes*
- *Vous mettre à disposition nos consultants experts qui ont exercé des fonctions de marketing*

ACTIONS SPÉCIFIQUES

Coaching

Nous intervenons en tant que coach auprès des managers ayant formulé une demande explicite d'accompagnement.

Notre démarche est fondée sur les principes et techniques décrits par Tim GALLWEY et John WHITMORE qui sont les fondateurs du Coaching.



Notre valeur ajoutée

- *La pratique des conduites brèves résolutive*
- *L'expérience de nos consultants de la fonction Management et de l'accompagnement individuel et collectif*

Teach training

Nous pratiquons des accompagnements en clientèle avec les commerciaux ayant pour cible les entreprises.

Nos interventions sont calées sur vos objectifs : formation, contrôle, démonstration, soutien, production...



Notre valeur ajoutée

- *L'expérience de nos consultants en matière d'accompagnement de commerciaux et de la vente aux entreprises*

NOTRE PARTENARIAT DÉDIÉ E-LEARNING

E-learning

Vous souhaitez former vos équipes à distance, sans impacter l'organisation du service et à moindre coût ?

Nous avons innové pour développer de nouvelles modalités et les avons assemblées entre elles pour renforcer l'efficacité de vos formations :

- **Formations mixtes** (associant présentiel & modules e-learning) ;
- **Distant learning** (e-learning)
- **Serious games**

Toutes les modalités de ce dispositif sont développées par les mêmes auteurs Aptis, pour garantir complémentarité et cohérence des contenus et l'efficacité pédagogique habituelle.

Si vous souhaitez mettre en œuvre des formations e-learning, contactez-nous, nous vous accompagnerons dans cette démarche de conversion.

Nous sommes à votre disposition pour :

- **Analyser** votre catalogue de formation ;
- **Reconstruire** des parcours en mixant présentiel, e-learning & autres modalités ;
- **Créer** les modules et/ou serious games



Notre valeur ajoutée

- *L'expertise dans le métier et dans les outils actuels de diffusion*
- *La recherche permanente de l'innovation et de la qualité de service*

AUDIT CONSEIL FORMATION

Tél. : 09 81 02 72 40

Courriel : contact@aptisformation.fr

www.aptisformation.fr

