

VOTRE CATALOGUE DE FORMATIONS - 2026

EN PRÉSENTIEL OU À DISTANCE

EXPANSION Way

Accompagnement de Direction – Formation – Coaching – Conseil - Audit

LA CRÉATION DE VALEUR PAR LES RESSOURCES HUMAINES

EXPANSION WAY

10 avenue George Sand
06100 Nice

www.expansionway.com

Téléphone : 04 93 16 80 44

Mobile: 06 08 02 83 45

info@expansionway.com

Accompagnement
Formation
Coaching
Conseil
Audit
Team Building

VOS FORMATIONS

VOS CHALLENGES, VOS OBJECTIFS DE RÉSULTAT

Vos collaborateurs, vos cadres, vos managers, vos dirigeants constituent votre plus grand capital. Leurs connaissances et leurs compétences sont mises au service de la création de valeur et de la réussite collective.



Le succès d'une entreprise repose sur 3 axes majeurs :

- 1) Une mission, une vision , des objectifs acceptés par tous
- 2) Une stratégie, une organisation et des process efficaces favorisant l'atteinte des objectifs
- 3) Des collaborateurs compétents, motivés évoluant en synergie

La philosophie gagnante :

VOS COLLABORATEURS + EXPANSION WAY

=

UNE ÉQUIPE AU SERVICE DE VOTRE RÉUSSITE



VOS FORMATIONS

VOS FORMATIONS SONT R.O.I (Return On Investment)

Vos formations sont créées sur mesure afin de répondre précisément à vos besoins et à vos attentes.

Vous partagez vos objectifs de résultat et vos indicateurs de performance.

Nous élaborons, avec vous, vos programmes de formation ; vous savez quel sera votre retour sur investissement.

EXPANSION WAY les élabore en fonction de la population et de la culture de votre entreprise.

Ils se veulent accessibles, concrets et en phase avec les problématiques terrain à traiter.

Les participants prennent conscience des bénéfices de nos concepts et les mettent en œuvre au quotidien avec assurance.

Ils se mobilisent autour des objectifs, contribuent au développement de votre entreprise et à sa notoriété.



INVESTISSEZ SUR LES RESSOURCES VOUS PERMETTANT DE CRÉER UN MAXIMUM DE VALEUR !



VOS FORMATIONS

VOS FORMATIONS SONT R.O.E (Return On Expectation)

La vocation de la formation est de développer les compétences et les comportements professionnels des collaborateurs de façon à créer plus de valeur pour l'entreprise.

- Comment garantir que la transmission des savoirs a bien eu lieu ?
- Comment éviter que les « vieilles habitudes » supplantent les concepts de formation nouvellement acquis ?

La solution réside dans la mise en œuvre de programmes de formation sur mesure, proche des réalités terrain et un process d'évaluation à forte valeur ajoutée favorisant l'appropriation des nouvelles techniques. C'est la garantie d'une réelle transmission des compétences et une application quotidienne des nouveaux acquis.

Dynamic Eval[®] a été conçu par des professionnels de la formation. Il permet une transmission des compétences plus importantes pour l'entreprise.

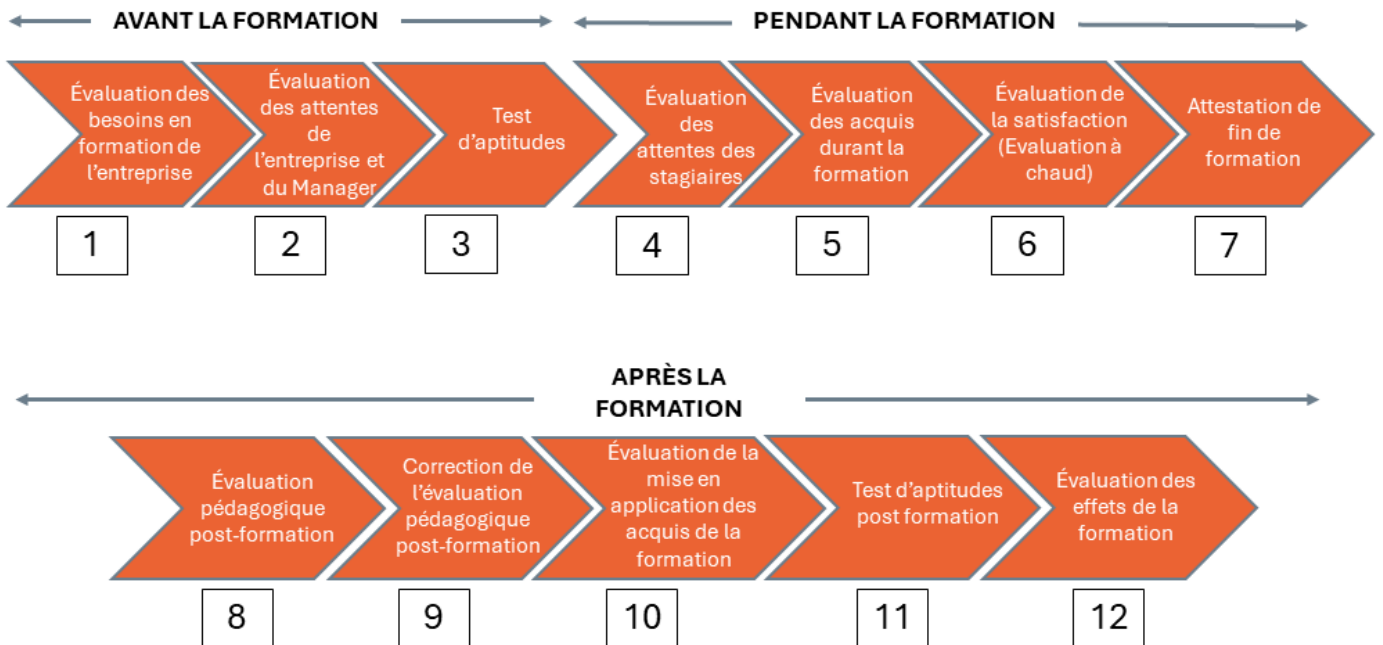
Plus que le ROI (Return On Investment) qui ne traite que des aspects financiers, nous mettons l'accent sur le retour sur attentes, le ROE (Return On Expectations), qui englobe les aspects qualitatifs et permet une bien meilleure mesure de votre investissement.

Dans le cadre de vos formations, nous mettons en place un système d'évaluation en 12 étapes.



VOS FORMATIONS

PROCESS D'ÉVALUATION – *Dynamic Eval*®



DES FORMATIONS



AVANT LA FORMATION

- 1) Évaluation des besoins en formation de l'entreprise.
- 2) Évaluation des attentes de l'entreprise, du donneur d'ordre et/ou du manager.
- 3) Test d'aptitudes réalisé par les stagiaires – le positionnement

PENDANT LA FORMATION

- 4) Évaluation des attentes des stagiaires
- 5) Évaluation des acquis des stagiaires durant la formation
- 6) Évaluation du niveau de satisfaction des stagiaires
- 7) Remise du certificat de fin de formation

APRÈS LA FORMATION

- 8) Évaluation pédagogique post-formation
- 9) Corrections de l'évaluation pédagogique post-formation.
- 10) Évaluation de la mise en application des acquis de la formation
- 11) Test d'aptitudes, réalisé de nouveau, afin de mesurer les acquis et les améliorations grâce à la formation
- 12) Évaluation des effets de la formation

VOS FORMATIONS

LES ÉTAPES DE L'APPRENTISSAGE

Un stagiaire s'engagera pleinement dans une démarche de formation dès lors qu'il entrevoit les bénéfices qu'il pourra en retirer.

Les 4 degrés d'apprentissage :

- 1) Inconscient d'incompétence
- 2) Conscient d'incompétence
- 3) Conscient de compétence (à ce niveau, l'individu peut mettre en œuvre la connaissance acquise mais il doit y penser. Les bons réflexes ne sont pas encore présents)
- 4) Inconscient de compétence (à ce niveau, l'individu n'a plus besoin de penser pour mettre en application. Il sait et peut faire efficacement, c'est l'excellence)

Tous les bons formateurs chercheront à amener les stagiaires au niveau 4 de l'apprentissage.





VOS FORMATIONS

**VENTE – COMMERCIALE
MANAGEMENT
PRISE DE PAROLE EN PUBLIC**



VOS FORMATIONS

FORCE DE VENTE

VOS FORMATIONS

FORCE DE VENTE

VOTRE RÉUSSITE COMMERCIALE



**CESSEZ D'ARGUMENTER,
LAISSEZ-LES ACHETER!**

Les profils et les qualités recherchés du bon commercial ont considérablement évolué depuis des décennies.

Vos prospects et clients ne sont plus à la recherche d'une relation de type « client – fournisseur ». Ils sont en quête de partenaires fiables pouvant les aider à résoudre efficacement leur problématique.

Pour cela, **être différent** s'impose si l'on veut prendre le leadership dans des marchés très concurrentiels et en constante mutation.

C'est la raison principale pour laquelle les techniques de vente utilisant les argumentaires ne suffisent plus pour atteindre le niveau de performance commerciale recherché.

Le nouveau costume trois pièces du très bon commercial est composé d'une :

- 1) Qualité relationnelle élevée
- 2) Expertise technique
- 3) Réactivité et qualité de service optimales.

SOYEZ-DIFFÉRENT!

Vos clients recherchent de véritables coéquipiers, afin de les aider à trouver la meilleure solution à leurs problématiques.



LA FORMULE GAGNANTE DE LA VENTE

Il y a deux « **gros mots** » que vous ne trouverez pas dans nos programmes de FORMATION VENTE - COMMERCIALE **NEO-SELLER**. Ce sont les mots *convaincre* et *argumentaire*

La raison en est très simple. Ils sont antinomiques avec la formule gagnante de la vente :

COMMERCIAL + PROSPECT = ÉQUIPE > PROBLÉMATIQUE

Il suffit d'étudier leur définition et leur étymologie pour comprendre que les techniques de vente utilisant ces deux principes partent du postulat que le prospect ou le client « n'est pas d'accord » ou « ne sera pas d'accord » avec vous.



« Si vous cherchez à convaincre, vous n'aurez d'autre choix que d'argumenter. Si vous argumentez, vous obtiendrez inévitablement ce sur quoi l'attention des vendeurs a été focalisée depuis Aristote : les objections » Toni Peticca.

À la question : est-il possible de vendre efficacement sans jamais rencontrer d'objection ?

**CESSEZ D'ARGUMENTER !
COMMENCER À LES LAISSEZ ACHETER !**

La réponse est clairement **oui** si certains principes sont connus et mis en œuvre.





VOS FORMATIONS
FORCE DE VENTE

BUSINESS TO BUSINESS – B2B



FORMATION LES FONDEMENTS DE LA VENTE B2B

Objet :

Former les stagiaires aux fondamentaux de la vente afin d'améliorer leurs résultats commerciaux.

Population :

Vendeurs, commerciaux, chefs de secteur, chefs des ventes, chefs de projet, conseillers commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs commerciaux, responsables commerciaux, responsables de pôle, directeurs commerciaux et toutes autres personnes en relation avec la clientèle.

Prérequis : Aucun.

Résultat : Des résultats commerciaux en croissance.

Nombre de personnes :

De 4 à 8 personnes maximum.

LES OBJECTIFS:

- 1) Savoir comment construire la relation
- 2) Savoir comment découvrir toutes les attentes et qualifier l'affaire
- 3) Savoir comment communiquer la solution
- 4) Savoir comment traiter les objections
- 5) Savoir comment obtenir un accord
- 6) Savoir comment développer son portefeuille clients
- 7) Savoir comment prospecter

Supports Pédagogiques :

Les stagiaires recevront une « Feuille concepts » sur laquelle ils pourront noter les concepts clés et les explications. À la fin de la formation, chaque participant bénéficie du processus d'évaluation *Dynamic Eval*® en 12 étapes.

Le comment :

- Interactivité maximum.
- Chaque section théorique est suivie de pratiques.
- Exercices concrets en phase avec leur réalité terrain.
- Mises en situation sur mesure.
- Ils se voient progresser.

La pédagogie :

- Les concepts sont accessibles et renforcer d'exemples et de pratiques pour une parfaite compréhension.
- Apprentissage par l'action. Les participants agissent et apprennent de leurs erreurs en appliquant la bonne technique.
- Ils en tirent les bénéfices observables et décident de changer leurs habitudes.
- Les concepts et les exercices sont concrets et en phase avec leurs problématiques terrain.
- Chaque stagiaire bénéficie du process *Dynamic Eval*® afin de renforcer les acquis de la formation.

Durée : 25 heures dont 21 heures de formation en présentiel ou à distance et 4 heures à distance.

Formation en présentiel : 3 jours consécutifs + 4 H.

Formation à distance : 6 demi-journées + 4H.

Budget formation par personne : 1 750€ HT

(Hors frais de vie, de transport et d'hébergement)

FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALE BtoB

Objet :

Former les stagiaires aux techniques de vente et de communication afin d'accroître leurs résultats commerciaux, gagner en efficacité et améliorer leur confort de travail.

Population :

Vendeurs, commerciaux, chefs de secteur, chefs des ventes, chefs de projet, conseillers commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs commerciaux, responsables commerciaux, responsables de pôle, directeurs commerciaux et toutes autres personnes en relation avec la clientèle.

Prérequis : Aucun.

Résultat : Des résultats commerciaux en nette croissance et une plus grande efficacité.

Nombre de personnes :

De 4 à 8 personnes maximum.

LES OBJECTIFS:

- 1) Savoir construire la relation
- 2) Savoir découvrir toutes les attentes et qualifier l'affaire
- 3) Savoir communiquer la solution
- 4) Savoir répondre aux questions et traiter les objections
- 5) Savoir développer son portefeuille clients, prospector et accroître son leadership
- 6) Savoir obtenir un accord
- 7) Savoir développer son portefeuille clients
- 8) Savoir prospector
- 9) S'approprier les techniques de communication et de vente

Supports Pédagogiques :

Les stagiaires recevront une « Feuille concepts » sur laquelle ils pourront noter les concepts clés. En option, à la fin de la formation, un ensemble de cartes mémoires comprenant tous les concepts de la formation, pourra être remis à chaque participant.

Le comment :

- Interactivité maximum.
- Chaque section théorique est suivie de pratiques.
- Exercices concrets en phase avec leur réalité terrain.
- Mises en situation sur mesure.
- Ils se voient progresser.

La pédagogie :

- Les concepts sont accessibles et renforcer d'exemples et de pratiques pour une parfaite compréhension.
- Apprentissage par l'action. Les participants agissent et apprennent de leurs erreurs en appliquant la bonne technique.
- Ils en tirent les bénéfices observables et décident de changer leurs habitudes.
- Les concepts et les exercices sont concrets et en phase avec leurs problématiques terrain.
- Chaque stagiaire bénéficie du process *Dynamic Eval*[®] afin de renforcer les acquis de la formation.

Durée : 40 heures dont 5 heures à distance.

Formation en présentiel : 5 jours + 5 heures.

Formation à distance : 10 demi-journées + 5 heures.

Budget par personne – à partir de : 2 400€ HT

(Hors frais de vie, de transport et d'hébergement)

FORMATION EXPERTISE COMMERCIALE BtoB

Object :

Développer l'expertise commerciale des stagiaires afin d'aiguiser leurs aptitudes, maîtriser leurs techniques de communication et de vente et maximiser leurs résultats commerciaux.

Population :

Vendeurs, commerciaux, chefs de secteur, chefs des ventes, chefs de projet, conseillers commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs commerciaux, responsables commerciaux, responsables de pôle, directeurs commerciaux et toutes autres personnes en relation avec la clientèle.

Prérequis : Avoir assisté à la formation EFFICACITÉ COMMERCIALE.

Résultat : La maîtrise des techniques de communication et de vente, une certitude accrue quant à l'atteinte des objectifs et des résultats commerciaux en expansion.

Nombre de personnes :

De 4 à 8 personnes maximum.

LES OBJECTIFS:

- 1) Maîtriser la construction de la relation
- 2) Maîtriser la découverte des attentes et la qualification d'une affaire
- 3) Maîtriser le sujet « communiquer la solution »
- 4) Maîtriser le traitement des objections
- 5) Maîtriser l'obtention d'accords
- 6) Maîtriser le développement du portefeuille clients
- 7) Maîtriser la prospection

Supports Pédagogiques :

Les stagiaires auront leur manuel de concepts. À la fin de la formation, chaque participant sera engagé dans le processus d'évaluation *Dynamic Eval*® en 12 étapes.

Le comment :

- Interactivité maximum.
- Chaque section théorique est suivie de pratiques.
- Exercices concrets en phase avec leur réalité terrain.
- Mises en situation sur mesure.
- Ils se voient progresser.

La pédagogie :

- Les concepts sont accessibles et renforcer d'exemples et de pratiques pour une parfaite compréhension.
- Apprentissage par l'action. Les participants agissent et apprennent de leurs erreurs en appliquant la bonne technique.
- Ils en tirent les bénéfices observables et décident de changer leurs habitudes.
- Les concepts et les exercices sont concrets et en phase avec leurs problématiques terrain.
- Chaque stagiaire bénéficie du process *Dynamic Eval*® afin de renforcer les acquis de la formation.

Durée : 25 heures dont 4 heures à distance.

Formation en présentiel : 3 jours + 4 heures.

Formation à distance : 6 demi-journées+ 4 heures.

Budget par personne – à partir de : 1 500€ HT

(Hors frais de vie, de transport et d'hébergement)

ACCOMPAGNEMENT EXCELLENCE COMMERCIALE BtoB

Objet :

Révéler l'excellence commerciale des stagiaires, asseoir leur leadership et leur donner les clés pour maximiser leurs résultats commerciaux.

Population :

Vendeurs, commerciaux, chefs de secteur, chefs des ventes, chefs de projet, conseillers commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs commerciaux, responsables commerciaux, responsables de pôle, directeurs commerciaux et toutes autres personnes en relation avec la clientèle.

Prérequis : Avoir assisté à la formation EXPERTISE COMMERCIALE.

Résultat : La maîtrise des techniques de communication et de vente, une certitude accrue quant à l'atteinte des objectifs et des résultats commerciaux en expansion.

Nombre de personnes :

De 1 à 4 personnes maximum.

LES OBJECTIFS:

- 1) Exceller dans la construction de la relation
- 2) Exceller dans la découverte des attentes et la qualification d'une affaire
- 3) Exceller dans la communication de la solution
- 4) Exceller dans le traitement des objections
- 5) Exceller dans la conclusion de l'affaire
- 6) Exceller dans le développement de portefeuille clients
- 7) Exceller dans la prospection

Supports Pédagogiques :

Les stagiaires auront leur manuel de concepts. À la fin de la formation, chaque participant sera engagé dans le processus d'évaluation *Dynamic Eval*® en 12 étapes.

Le comment :

- Accompagnement commercial personnalisé.
- Accompagnement terrain.
- Actions de vente réelles suivies de débriefings, d'apports de théorie utiles et de réentraînement.
- Mises en situation sur mesure.

La pédagogie :

- Les concepts sont personnalisés et renforcés d'exemples et de pratiques pour une parfaite compréhension.
- Apprentissage par l'action. Les participants agissent et apprennent de leurs erreurs en appliquant la bonne technique.
- Ils en tirent les bénéfices observables et ils changent leurs habitudes.
- Chaque stagiaire bénéficie du process *Dynamic Eval*® afin de renforcer les acquis de la formation.

Durée : De 7 à 25 h ou plus et 4 h à distance.

Formation en présentiel : 3 jours + 4 heures.

Formation à distance : 6 demi-journées+ 4 heures.

Budget par personne – à partir de : 490€ HT

(Hors frais de vie, de transport et d'hébergement)



VOS FORMATIONS

VENTE & RELATION CLIENT

BUSINESS TO CONSUMER – BtoC



FORMATION LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE BtoC

Objet :

Former les stagiaires aux fondamentaux de la vente et de la relation client afin d'améliorer leurs résultats commerciaux.

Population :

Vendeurs, chefs de rayon, chef des ventes, conseiller commercial, responsable des ventes, toute personne travaillant en point de vente, en relation avec la clientèle et toute personne désireuse d'acquérir cette connaissance.

Prérequis : Aucun.

Résultat : Plus d'aisance et des résultats commerciaux en hausse.

Nombre de personnes :

De 4 à 8 personnes maximum.

LES OBJECTIFS:

- 1) Savoir comment connecter avec un prospect.
- 2) Savoir comment découvrir toutes les attentes.
- 3) Savoir comment communiquer la solution.
- 4) Savoir comment traiter les objections.
- 5) Savoir comment conclure une vente.

Supports Pédagogiques :

Les stagiaires recevront une « Feuille concepts » sur laquelle ils pourront noter les concepts clés et les explications. À la fin de la formation, chaque participant sera engagé dans le processus d'évaluation *Dynamic Eval*®.

Le comment :

- Interactivité maximum.
- Chaque section théorique est suivie de pratiques.
- Exercices concrets en phase avec leur réalité terrain.
- Mises en situation sur mesure.
- Ils se voient progresser.

La pédagogie :

- Les concepts sont accessibles et renforcer d'exemples et de pratiques pour une parfaite compréhension.
- Apprentissage par l'action. Les participants agissent et apprennent de leurs erreurs en appliquant la bonne technique.
- Ils en tirent les bénéfices observables et décident de changer leurs habitudes.
- Les concepts et les exercices sont concrets et en phase avec leurs problématiques terrain.
- Chaque stagiaire bénéficie du process *Dynamic Eval*® afin de renforcer les acquis de la formation.

Durée : 25 heures dont 21 heures de formation en présentiel ou à distance et 4 heures à distance.

Formation en présentiel : 3 jours consécutifs.

Formation à distance : 6 demi-journées.

Budget par personne – à partir de : 1 500€ HT

(Hors frais de vie, de transport et d'hébergement)

FORMATION VENTE EFFICACITÉ & RELATION CLIENTS BtoC

Object : Former les stagiaires aux techniques de communication et de vente afin d'améliorer leur efficacité commerciale.

Population :

Vendeurs, chefs de rayon, chef des ventes, conseiller commercial, responsable des ventes, toute personne travaillant en point de vente, en relation avec la clientèle et toute personne désireuse d'acquies cette connaissance.

Prérequis : Aucun.

Résultat : Des résultats commerciaux en nette croissance et une plus grande efficacité.

Nombre de personnes :

De 4 à 8 personnes maximum.

Supports Pédagogiques :

Les stagiaires recevront une « Feuille concepts » sur laquelle ils pourront noter les concepts clés. En option, à la fin de la formation, un ensemble de cartes mémoires comprenant tous les concepts de la formation, pourra être remis à chaque participant.

LES OBJECTIFS:

- 1) Savoir comment construire la relation
- 2) Savoir comment découvrir toutes les attentes et qualifier l'affaire
- 3) Savoir comment communiquer la solution
- 4) Savoir comment traiter les objections
- 5) Savoir comment obtenir un accord
- 6) Savoir comment développer son portefeuille clients

Le comment :

- Interactivité maximum.
- Chaque section théorique est suivie de pratiques.
- Exercices concrets en phase avec leur réalité terrain.
- Mises en situation sur mesure.
- Ils se voient progresser.

La pédagogie :

- Les concepts sont accessibles et renforcer d'exemples et de pratiques pour une parfaite compréhension.
- Apprentissage par l'action. Les participants agissent et apprennent de leurs erreurs en appliquant la bonne technique.
- Ils en tirent les bénéfices observables et décident de changer leurs habitudes.
- Les concepts et les exercices sont concrets et en phase avec leurs problématiques terrain. 18
- Chaque stagiaire bénéficie du process *Dynamic Eval*[®] afin de renforcer les acquis de la formation.

Durée : 25 heures dont 4 heures à distance.

Formation en présentiel : 3 jours + 4 heures.

Formation à distance : 6 demi-journées+ 4 heures.

Budget par personne – à partir de : 1 500€ HT

(Hors frais de vie, de transport et d'hébergement)

FORMATION EXPERTISE & RELATION CLIENT BtoC

Object :

Accroître la maîtrise de la vente et de la relation client et développer l'expertise commerciale.

Population :

Vendeurs, chefs de rayon, chef des ventes, conseiller commercial, responsable des ventes, toute personne travaillant en point de vente, en relation avec la clientèle et toute personne désireuse d'acquérir cette connaissance.

Prérequis : Avoir assisté à la formation VENTE EFFICACITÉ & RELATION CLIENT.

Résultat : Une efficacité accrue dans la vente et des résultats en croissance.

Nombre de personnes :

De 4 à 8 personnes maximum.

Supports Pédagogiques :

Les stagiaires auront leur manuel de concepts. À la fin de la formation, chaque participant sera engagé dans le processus d'évaluation *Dynamic Eval*®.

LES OBJECTIFS:

- 1) Savoir construire la relation
- 2) Savoir découvrir toutes les attentes et qualifier l'affaire
- 3) Savoir communiquer la solution
- 4) Savoir traiter les objections
- 5) Savoir obtenir un accord
- 6) Savoir développer son portefeuille clients

Le comment :

- Interactivité maximum.
- Chaque section théorique est suivie de pratiques.
- Exercices concrets en phase avec leur réalité terrain.
- Mises en situation sur mesure.
- Ils se voient progresser.

La pédagogie :

- Les concepts sont accessibles et renforcer d'exemples et de pratiques pour une parfaite compréhension.
- Apprentissage par l'action. Les participants agissent et apprennent de leurs erreurs en appliquant la bonne technique.
- Ils en tirent les bénéfices observables et décident de changer leurs habitudes.
- Les concepts et les exercices sont concrets et en phase avec leurs problématiques terrain.
- Chaque stagiaire bénéficie du process *Dynamic Eval*® afin de renforcer les acquis de la formation.

Durée : 25 heures dont 4 heures à distance.

Formation en présentiel : 3 jours + 4 heures.

Formation à distance : 6 demi-journées+ 4 heures.

Budget par personne – à partir de : 1 500€ HT

(Hors frais de vie, de transport et d'hébergement)



**VOTRE PARCOURS
DE FORMATIONS**

MANAGEMENT

VOTRE PARCOURS DE FORMATION MANAGEMENT

VOTRE RÉUSSITE MANAGÉRIALE



Un bon management (ou une bonne administration) est déterminé par sa capacité à générer **marge** et **profits**.

Guider par la Mission et la Vision de l'entreprise, il développe une stratégie favorisant l'atteinte des objectifs fixés par la direction.

Les résultats seront déterminés par la capacité du management à orienter, organiser, planifier avec des équipes compétentes et engagée.

Le management est un art qui, lorsqu'il est maîtrisé, crée un climat favorable à l'efficacité et au bien-être des collaborateurs à tous les niveaux de l'entreprise.

Un manager ou un administrateur est toujours à la source des hausses ou des baisses de résultats.

Dès lors qu'il en prend conscience, qu'il en assume la responsabilité et qu'il met en place un bon management, les objectifs sont atteints avec un maximum d'efficacité pour un minimum d'effort.

Pour y parvenir, nous recommandons un **parcours de formation** permettant aux stagiaires, en autres, de pleinement comprendre : ce qu'est le management, son rôle, ses responsabilités, les outils managériaux, les attitudes et comportements, sa position dans l'entreprise.



PARCOURS DE FORMATION MANAGEMENT

Objet : Développer les compétences managériales des stagiaires afin d'accompagner l'efficacité de l'entreprise.

Population : Dirigeants, Chefs d'entreprise, Managers, Cadres, Chefs de service, Chefs d'équipe, Agent de maîtrise et toute personne désireuse de se former au management.

Prérequis : Aucun

Résultat : Un manager qui sait comment manager ses équipes et qui obtient de bons résultats.

Nombre de personnes :

De 1 à 4 personnes maximum.

Supports Pédagogiques :

Les stagiaires recevront un journal d'apprentissage. Projection les concepts de formation. Chaque participant sera engagé dans le processus d'évaluation *Dynamic Eval*® en 12 étapes.

LES OBJECTIFS:

- 1) Savoir comment construire la relation avec ses collaborateurs, ses collègues et sa direction
- 2) Savoir ce qu'est véritablement un manager
- 3) Savoir comment bien manager
- 4) Savoir comment réaliser des entretiens d'évaluation
- 5) Savoir comment être un bon leader
- 6) Savoir comment communiquer avec un individu quelle que soit la situation
- 7) Savoir comment accompagner un collaborateur afin de l'aider à se développer
- 8) Savoir comment utiliser les outils managériaux
- 9) Savoir utiliser les tableaux de bord
- 10) Savoir comment manager en utilisant les reporting
- 11) Savoir comment donner des directives qui seront pleinement exécutées
- 12) Savoir réaliser des réunions efficaces
- 13) Savoir comment améliorer le niveau de communication interne
- 14) S'approprier le cadre de collaboration interne et être acteur de la cohésion de groupe
- 15) Savoir comment organiser
- 16) Savoir comment planifier
- 17) Savoir comment créer des discours mobilisateurs
- 18) Maîtriser la posture managériale

Le comment :

- Interactivité maximum.
- Chaque section théorique est suivie de pratiques.
- Exercices concrets en phase avec leur réalité terrain.
- Mises en situation sur mesure.
- Ils se voient progresser.

La pédagogie :

- Les concepts sont accessibles et renforcer d'exemples et de pratiques.
- Apprentissage par l'action. Les participants agissent et apprennent de leurs erreurs en appliquant la bonne technique.
- Ils en tirent les bénéfices observables et décident de changer leurs habitudes.
- Les concepts et les exercices sont concrets et en phase avec leurs problématiques terrain.
- Chaque stagiaire bénéficie du process *Dynamic Eval*® afin de renforcer les acquis de la formation.

Durée : 72 heures dont 16 heures à distance.

Formation en présentiel : 8 jours + 16 heures.

Formation à distance : 16 demi-journées+ 16 heures.

Budget par personne – à partir de : 5 760€ HT

(Hors frais de vie, de transport et d'hébergement)



FORMATION

**PRISE DE PAROLE
EN PUBLIC**

FORMATION

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

CE QUE VOUS DITES A DE L'IMPORTANT !



Que ce soit pour mobiliser vos équipes ou communiquer avec un prospect, savoir comment réaliser des présentations à fort impact est un atout majeur pour atteindre ses objectifs.

Le défi de tout orateur est de parvenir à engager son auditoire ou son prospect. Cela revient à lui vendre une idée ou un point de vue.

Nos formations *PRISE DE PAROLE EN PUBLIC* développent vos aptitudes de communicant, d'orateur et vous donnent les clés pour réussir à engager une audience ou une personne.

Lors de ces formations, nous utilisons la vidéo, outil indispensable pour vous aider à progresser rapidement.

Vous réaliserez de nombreux exercices et vous pourrez observer vos progrès en temps réel.

« Si la communication est l'échange d'idée entre deux individus, alors tout peut être obtenu par et avec la communication. » Toni Peticca



FORMATION RÉALISER DES PRÉSENTATIONS À FORT IMPACT

Object :

Former à la prise de parole en public et gagner en aisance et en confiance en soi.

Population :

Dirigeants, Managers, Cadres, Responsables Grands Comptes, Responsables de Clientèle, Commerciaux, vendeurs, Technico-commerciaux, Ingénieurs d'affaire, Chefs de Secteur, Chefs des Ventes, ... Aux entreprises désireuses d'accroître leurs images et leur leadership.

Prérequis : Aucun.

Résultat: Savoir comment réaliser des présentations à fort impact.

Nombre de personnes :

De 1 à 4 personnes maximum.

LES OBJECTIFS:

- 1) S'approprier les composantes d'une communication réussie avec une audience
- 2) Savoir comment adapter son discours en fonction de la cible
- 3) Savoir comment construire un story board
- 4) Savoir comment réaliser une présentation à fort impact
- 5) Savoir comment construire sa structure d'intervention
- 6) Savoir comment réaliser un bon développement
- 7) Connaître les moments clés d'une présentation
- 8) Savoir comment répondre aux questions de l'auditoire et poser des questions
- 9) Savoir comment améliorer sa présence sur scène

Supports Pédagogiques :

Les stagiaires auront un journal d'apprentissage leur permettant de bénéficier de tous les concepts vus et de prendre des notes personnelles. À la fin de la formation, chaque participant sera engagé dans le processus d'évaluation *Dynamic Eval*[®].

Le comment :

- Interactivité maximum.
- Phases de théorie.
- Exercices concrets en phase avec leur réalité terrain.
- Mises en situation sur mesure.
- Utilisation de la vidéo
- Ils se voient progresser.

La pédagogie :

- Les concepts sont accessibles et renforcer d'exemples et de pratiques pour une parfaite compréhension.
- Apprentissage par l'action. Les participants agissent, se voit et apprennent de leurs erreurs en appliquant la bonne technique.
- Ils en tirent les bénéfices observables et ils changent.
- Les concepts et les exercices sont concrets et en phase avec leurs problématiques terrain.
- Chaque stagiaire bénéficie du process *Dynamic Eval*[®] afin de renforcer les acquis de la formation.

Durée : 25 heures dont 4 heures à distance.

Formation en présentiel : 3 jours + 4 heures.

Formation à distance : 6 demi-journées+ 4 heures.

Budget par personne – à partir de : 3 250€ HT

(Hors frais de vie, de transport et d'hébergement)

FORMATION

MAÎTRISER SES PRÉSENTATIONS À FORT IMPACT

Object : Former les stagiaires à la maîtrise de leur prise de parole en public et gagner en aisance et en confiance en soi.

Population :

Dirigeants, Managers, Cadres, Responsables Grands Comptes, Responsables de Clientèle, Commerciaux, vendeurs, Technico-commerciaux, Ingénieurs d'affaire, Chefs de Secteur, Chefs des Ventes, ... Aux entreprises désireuses d'accroître leurs images et leur leadership.

Prérequis : Avoir participé à la formation RÉALISER DES PRÉSENTATIONS À FORT IMPACT.

Résultat : Maîtriser ses présentations à fort impact.

Nombre de personnes : De 1 à 4 pers. maximum.

Supports Pédagogiques :

Les stagiaires auront un journal d'apprentissage leur permettant de bénéficier de tous les concepts vus et de prendre des notes personnelles. À la fin de la formation, chaque participant sera engagé dans le processus d'évaluation *Dynamic Eval*®.

LES OBJECTIFS:

- 1) Accroître son niveau de communication avec une audience
- 2) Savoir adapter son discours en fonction de la cible
- 3) Maîtriser son story board
- 4) Savoir réaliser une présentation à fort impact
- 5) Savoir construire sa structure d'intervention
- 6) Savoir réaliser un bon développement
- 7) Maîtriser les moments clés d'une présentation
- 8) Savoir répondre aux questions de l'auditoire et poser des questions
- 9) Accroître sa présence sur scène

Le comment :

- Accompagnement à la validation du contenu du discours
- Interactivité maximum.
- Phases de théorie utile.
- Exercices concrets en phase avec leur réalité terrain.
- Mises en situation sur mesure.
- Utilisation de la vidéo
- Ils se voient progresser.

La pédagogie :

- Les concepts sont accessibles et renforcer d'exemples et de pratiques pour une parfaite compréhension.
- Apprentissage par l'action. Les participants agissent, se voit et apprennent de leurs erreurs en appliquant la bonne technique.
- Ils en tirent les bénéfices observables et ils changent.
- Les concepts et les exercices sont concrets et en phase avec leurs problématiques terrain.
- Chaque stagiaire bénéficie du process *Dynamic Eval*® afin de renforcer les acquis de la formation.

Durée : 16 heures dont 2 heures à distance.

Formation en présentiel : 2 jours + 2 heures.

Formation à distance : 4 demi-journées+ 2 heures.

Budget par personne – à partir de : 2 080€ HT

(Hors frais de vie, de transport et d'hébergement)



Accompagnement de Direction – Formation – Coaching – Conseil - Audit

**QUITTE À SE FIXER UN OBJECTIF,
AUTANT VISER LES ÉTOILES.**

Toni Peticca

**Être, c'est assumer une identité.
Former, c'est donner la forme à l'être.
Puissiez-vous être ce que vous voulez être !**

Toni Peticca

EXPANSION WAY

10 avenue George Sand
06100 Nice

www.expansionway.com

Téléphone : 04 93 16 80 44

Mobile: 06 08 02 83 45

info@expansionway.com

Accompagnement
Formation
Coaching
Conseil
Audit
Team Building