



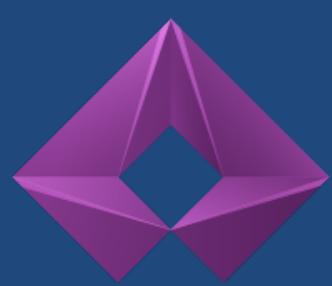
aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel



La certification qualité a été délivrée au
titre de la qualité suivante :
- Actions de formation

CATALOGUE DE FORMATIONS 2023



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel



FORMATIONS COMMERCIALES



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION PROSPECTION



OBJECTIFS FORMATION :

- ✓ Comprendre son environnement commercial
- ✓ Améliorer son soi de Prospecteur
- ✓ Identifier ses cibles pertinentes
- ✓ Éditer son plan efficient de prospection
- ✓ Mettre en pratique son plan de prospection
- ✓ Optimiser ses performances
- ✓ Augmenter son taux transformation



MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- ✓ Échange interactif
- ✓ Mises en situation
- ✓ Exercices en groupe
- ✓ QCM



DURÉE

- ✓ Délai d'accès : Trois semaines
- ✓ Durée de la formation : Trois jours



MODULE 1 : ABORDER LE MONDE COMMERCIAL - DÉFINITIONS

- ✓ Découverte de son environnement commercial
- ✓ Qu'est ce que cela veut dire ? Compréhension et interprétation des définitions
- ✓ Comprendre les enjeux psychologiques, se mettre en condition
- ✓ Temps d'échange



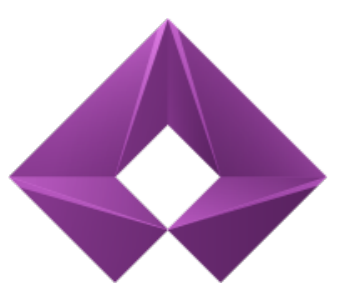
MODULE 2 : SE DÉFINIR - COMPRENDRE QUEL TYPE DE PROSPECTEUR SOMMES-NOUS

- ✓ Distinguer les différents profils commerciaux
- ✓ Identifier, simplement, ses appétences commerciales
- ✓ Identifier sa zone de confort
- ✓ Adapter son attitude en fonction de son profil et de ses objectifs
- ✓ Mise en pratique



MODULE 3 : SES CRITÈRES DE SÉLECTION ET QUALIFICATION PROSPECT

- ✓ Définir ses critères de cible
- ✓ Identifier les moyens, méthodes et critères de sélection
- ✓ Établir une liste exhaustive et pertinente de ses cibles
- ✓ Établir sa méthodologie de recherche
- ✓ Mise en pratique



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION PROSPECTION



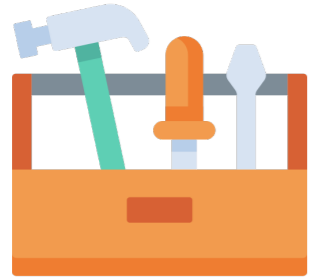
MODULE 4 : IDENTIFIER LES SOURCES DE PROSPECTION

- ✓ Identifier les sources en fonction de son secteur d'activité, de ses cibles et de ses objectifs
- ✓ Les Salons
- ✓ Les réseaux sociaux
- ✓ La cooptation



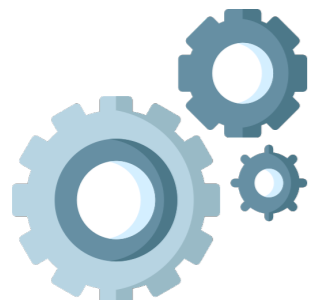
MODULE 5 : IDENTIFIER LES MOYENS DE PROSPECTION

- ✓ Téléprospection : avantages - inconvénients - méthodes
- ✓ Visite directe : avantages - inconvénients - méthodes
- ✓ E-mails : avantages - inconvénients - méthodes



MODULE 6 : IDENTIFIER LES OUTILS D'AIDE À LA VENTE

- ✓ Soft : avantages - inconvénients - méthodes
- ✓ Hard : avantages - inconvénients - méthodes
- ✓ Attitude : Adopter la bonne attitude en fonction du contexte



MODULE 7 : LES MÉCANISMES

- ✓ Organiser sa prospection commerciale
- ✓ Les techniques de psychologie sociale
- ✓ La persévérance de la décision
- ✓ Technique des trois OUI
- ✓ L'effet miroir
- ✓ Prendre le rendez-vous



MODULE 8 : MISE EN OEUVRE ET SAVOIR-FAIRE

- ✓ Appliquer les connaissances dans l'objectif de les transformer en compétences
- ✓ Créer ses stratégies et schémas opérationnels de prospection



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION PROSPECTION



Formateur : **Romain Satiat-Besse**

Dirigeant opérationnel de l'organisme de formation et accélérateur d'entreprises aXel Perf, son rôle auprès des clients est de détecter les besoins, en faire l'allégorie, proposer la solution la plus adaptée à leurs besoins.

Fort de ses 20 années d'expérience commerciale et passionné par la psychologie sociale et commerciale, par les systèmes de parcours décisionnel psychologique, l'action de former, de transmettre sont de véritable axes de développement au sein de l'entreprise. Accompagner des stagiaires dans leur recherche de performances et de développement est un leitmotiv majeur et une source de motivation quotidienne pour ce formateur adapte des réflexion hors cadres.

Titulaire d'un BTS Force de Vente en alternance et d'un Master 2 (bac+5) en Commerce International, Intervenant professionnel et pilote de cinq matières en commerce international et psychologie sociale au travail pour des écoles de commerce et conférencier en université depuis 2015, son parcours professionnel comprend autant d'expérience en entreprise qu'en organisme de formation en France et à l'international.

Ses Expériences terrain en BtoC, le BtoB ou le BtoBtoC dans des secteurs varié comme l'industrie, le SAAS, le service, la communication, font de lui un intervenant expérimenté toujours à la recherche de la meilleure pédagogie et dans la réinvention.

À l'écoute des stagiaires, Romain sait s'adapter et modeler sa formation en fonction des besoins et du niveau des stagiaires.

Son objectif étant de dispenser une formation opérationnelle et efficiente pour un ROI instantané.

Date : à déterminer

Lieu : à déterminer

Durée : 3 jours

Tarif : 750 € par jour par stagiaire

Contact : formation@axelperf.com ou au
04.68.05.49.65



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION DÉCOUVERTE COMMERCIALE



OBJECTIFS FORMATION :

- ✓ Comprendre les besoins prospects (clients), sa solution actuelle
- ✓ Identifier les éléments pouvant nous servir d'arguments
- ✓ Faire passer - transmettre un sentiment d'intérêt pour son interlocuteur

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- ✓ Échange interactif
- ✓ Mises en situation
- ✓ Exercices en groupe
- ✓ QCM



DURÉE

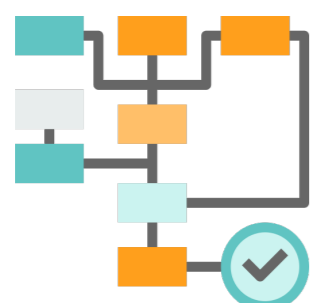
- ✓ Délai d'accès : Trois semaines
- ✓ Durée de la formation : Deux jours



MODULE 1 : LE CHAMP LEXICAL

Découverte de l'environnement commercial, comprendre les enjeux

L'objectif est de comprendre les fondements et la bonne interprétation de chaque mot afin d'utiliser le bon "jargon" et délivrer un discours professionnel



MODULE 2 : LES TECHNIQUES COMMERCIALES

- ✓ Introduction de la notion de découverte commerciale
- ✓ La définition, les objectifs et les enjeux de la découverte
- ✓ Les atouts et mécanismes de la découverte



MODULE 3 : LA DÉCOUVERTE EN TEMPS RÉEL

- ✓ Comment s'articule la découverte en fonction de ses enjeux et des enjeux du rendez-vous ?
- ✓ Découvrir le bon timing, Quand s'effectue la découverte ?
- ✓ Faire évoluer les objectifs de la découverte en temps réel



MODULE 4 : LES TYPOLOGIES DE QUESTIONS

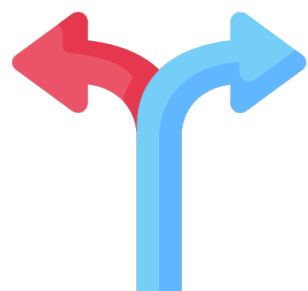
- ✓ Quelles sont les différentes typologies de question ?
- ✓ Quels en sont leurs objectifs ?
- ✓ Savoir quand les utiliser
- ✓ Découvrir le bon timing



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION DÉCOUVERTE COMMERCIALE



MODULE 5 : L'ALTERNATIVE

L'alternative de choix, appelée communément "l'alternative" est une technique simple et efficace permettant à votre prospect d'effectuer un choix, le meilleur choix

- ✓ Qu'est ce que l'alternative ?
- ✓ Comment l'utiliser ?
- ✓ Pourquoi l'utiliser ?
- ✓ Quels en sont les objectifs ?



MODULE 6 : LA REFORMULATION

La reformulation est un outil commercial permettant de valider notre bonne compréhension de la situation et des besoins prospect, permettant de passer à la phase d'argumentation

- ✓ Qu'est-ce-que la reformulation ?
- ✓ Comment l'utilise t-on ?
- ✓ Pourquoi l'utiliser ?
- ✓ Quels en sont les objectifs ?



MODULE 7 : MISE EN APPLICATION ET SAVOIR-FAIRE

Ce dernier module se découpe en deux parties :

- ✓ Une première mise en situation entre stagiaire,
- ✓ Une deuxième ultérieurement lors d'un rendez-vous professionnel.

Ce format permet d'évaluer la bonne acquisition des connaissances et la bonne intégration des compétences.

Un format en immersion professionnel du formateur en temps réel adapté aux besoin du stagiaire.



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION DÉCOUVERTE COMMERCIALE



Formateur : **Romain Satiat-Besse**

Dirigeant opérationnel de l'accélérateur d'entreprises et centre de formation aXel Perf, son rôle auprès des clients est de détecter les besoins, en faire l'allégorie, proposer la solution la plus adaptée à leurs besoins.

Fort de ses 20 années d'expérience commerciale, passionné par la psychologie sociale, humaine et commerciale, par les systèmes de parcours décisionnel psychologique, les actions d'apprendre, de former, de transmettre sont de véritables axes de développement pour Romain, toujours prêt à se remettre en question afin d'évoluer. Accompagner des stagiaires dans leurs recherches de performances et de développement est un leitmotiv majeur et une source de motivation quotidienne pour ce formateur adepte des réflexions hors cadres.

Titulaire d'un BTS Force de Vente en alternance et d'un Master 2 (bac+5) en Commerce International, intervenant professionnel et pilote de cinq matières en commerce international et psychologie sociale au travail pour des écoles de commerce et conférencier en université depuis 2015, son parcours professionnel comprend autant d'expérience en entreprise qu'en organisme de formation en France et à l'international.

Ses expériences terrain en BtoC, le BtoB ou le BtoBtoC dans des secteurs variés comme l'industrie, le SAAS, le service, la communication, font de lui un intervenant expérimenté toujours à la recherche de la meilleure pédagogie et dans la réinvention.

À l'écoute des stagiaires, Romain sait s'adapter et modeler sa formation en fonction des besoins et du niveau des stagiaires.

Son objectif étant de dispenser une formation opérationnelle et efficace pour un ROI instantané.

Date : à déterminer

Lieu : à déterminer

Durée : 2 jours

Tarif : 750 € par jour par stagiaire

Contact : formation@axelperf.com ou au
04.68.05.49.65



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

LES BASES DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



OBJECTIFS FORMATION :

- ✓ Comprendre son environnement commercial
- ✓ Maîtriser les techniques commerciales de base
- ✓ Maîtriser les règles de bienséance commerciale
- ✓ Adapter son positionnement et attitude commercial
- ✓ Comment éviter de passer pour un commercial

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- ✓ Échange interactif
- ✓ Mises en situation
- ✓ Exercices en groupe
- ✓ QCM

DURÉE

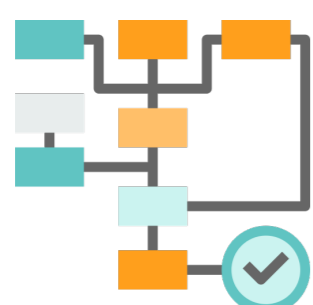
- ✓ Délai d'accès : Trois semaines
- ✓ Durée de la formation : Deux jours



MODULE 1 : LES BONNES PRATIQUES COMMERCIALES

Découverte de l'environnement commercial, comprendre les enjeux
L'objectif est de comprendre les fondements et la bonne interprétation de chaque mot
chaque geste afin de générer de la confiance et de la compréhension

- ✓ Adopter la bonne attitude commerciale
- ✓ L'écoute active
- ✓ L'alternative
- ✓ Les mots noirs



MODULE 2 : LES TECHNIQUES COMMERCIALES

Présentation des différentes techniques commerciale Amont, pendant, aval
Passer d'un comportement réactif à un comportement proactif
Comprendre les bonnes pratiques

- ✓ L'amont
- ✓ Pendant
- ✓ L'après



MODULE 3 : LE RENDEZ-VOUS COMMERCIAL

Définition des vecteurs de réussite
Identifier les moyens, méthodes de réussite
Objectifs : Établir une liste exhaustive et pertinente d'objectifs liés à la réussite de rendez-vous
Établir une stratégie

- ✓ La préparation
- ✓ Le rendez-vous commercial



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

LES BASES DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



ACTION



MODULE 4 : POST VISITE

- ✓ Quelles sont les actions efficaces à mener à la suite du RDV commercial
- ✓ Quelles sont les étapes futures de la relation commerciale en fonction du résultat du rendez-vous
 - ▶ Le compte rendu
 - ▶ Les actions futures



MODULE 5 : LES OUTILS D'AIDE À LA VENTE

- ✓ Qu'est ce qu'un outil d'aide à la vente
- ✓ Quels outils pour quel objectif
- ✓ Personnaliser ses outils en fonction de ses besoins et objectifs
 - ▶ Le projet
 - ▶ Adapter ses outils à son projet et objectifs
 - ▶ Fiche Rencontre
 - ▶ FAQ
 - ▶ GG-Fiche



MODULE 6 : MISE EN PRATIQUE

- ✓ Exploiter toutes les connaissances intégrées afin de les transformer en compétences opérationnelles
 - ▶ Mise en situation
 - ▶ Simulation



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

LES BASES DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



Formateur : **Romain Satiat-Besse**

Dirigeant opérationnel de l'organisme de formation et accélérateur d'entreprises aXel Perf, son rôle auprès des clients est de détecter les besoins, en faire l'allégorie, proposer la solution la plus adaptée à leurs besoins.

Fort de ses 20 années d'expérience commerciale et passionné par la psychologie sociale et commerciale, par les systèmes de parcours décisionnel psychologique, l'action de former, de transmettre sont de véritables axes de développement au sein de l'entreprise. Accompagner des stagiaires dans leur recherche de performances et de développement est un leitmotiv majeur et une source de motivation quotidienne pour ce formateur adapte des réflexions hors cadres.

Titulaire d'un BTS Force de Vente en alternance et d'un Master 2 (bac+5) en Commerce International, intervenant professionnel et pilote de cinq matières en commerce international et psychologie sociale au travail pour des écoles de commerce et conférencier en université depuis 2015, son parcours professionnel comprend autant d'expérience en entreprise qu'en organisme de formation en France et à l'international.

Ses expériences terrain en BtoC, le BtoB ou le BtoBtoC dans des secteurs variés comme l'industrie, le SAAS, le service, la communication, font de lui un intervenant expérimenté toujours à la recherche de la meilleure pédagogie et dans la réinvention.

À l'écoute des stagiaires, Romain sait s'adapter et modeler sa formation en fonction des besoins et du niveau des stagiaires.

Son objectif étant de dispenser une formation opérationnelle et efficace pour un ROI instantané.

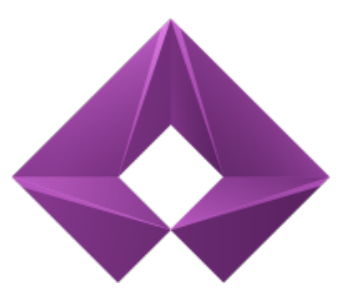
Date : à déterminer

Lieu : à déterminer

Durée : 2 jours

Tarif : 750 € par jour par stagiaire

Contact : formation@axelperf.com ou au
04.68.05.49.65



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

DÉVELOPPONS VOTRE POUVOIR COMMERCIAL



OBJECTIFS FORMATION :

- ✓ Identifier les besoins (réels) prospect au travers de la phase découverte
- ✓ Construire et maîtriser un argumentaire de vente s'appuyant sur les éléments donnés par le client
- ✓ Vérifier et valider sa compréhension du besoin client selon leurs typologies
- ✓ Construire un processus commercial adapté

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- ✓ Support papier & informatique
- ✓ Outil de gestion de la relation client
- ✓ Outils informatiques
- ✓ Mise en situation et application

DURÉE



- ✓ Délai d'accès : Trois semaines
- ✓ Durée de la formation : Trois jours



MODULE 1 : PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE

- ✓ Organisation de son temps de travail
 - ✓ Technique de prise de rendez-vous téléphonique
- SESSION D'APPEL sur fichier de développement commercial



MODULE 2 : PREMIÈRE RENCONTRE

- ✓ Technique de prise de rendez-vous
- ✓ Traitement des objections
- ✓ Entraînement closing



MODULE 3 : FORMAT HYBRIDE APRÈS APPLICATION DE LA FORMATION

- ✓ Prospection téléphonique
- SESSION D'APPEL sur fichier de développement commercial
- ✓ Rendez-vous commercial



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

DÉVELOPPONS VOTRE POUVOIR COMMERCIAL



Formateur : **Benoît Gacon**

Entraînant, positif et challengeant ... voici les mots qu'on associe dans la pratique de son métier. Ces qualités, il les utilise pour vous accompagner dans votre développement commercial. Sa mission : Libérer votre pouvoir commercial

Titulaire d'un Master 2 (BAC+5) en Management Commercial, entraîneur Fédéral Haut Niveau Tennis, il allie les compétences théoriques avec une mise en pratique instantanée.

Benoît Gacon conçoit, anime et évalue les formations proposées dans ce domaine. Ses expériences terrain et formateur : RESIDE ETUDES - BARRIERE (Service commercial B2C) –ATALIAN– COGEDIM – ELIOR (Service commercial B2B) – EDF – CARSAT (Téléconseillers) - INTERMARCHE (Directeur) font de lui un formateur expérimenté.

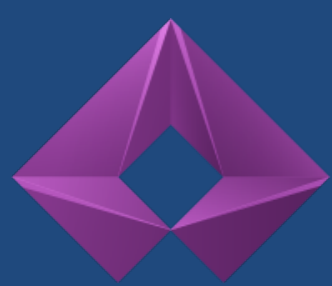
Date : à déterminer

Lieu : à déterminer

Durée : 3 jours

Tarif : 750€ par jour par stagiaire

Contact : formation@axelperf.com ou au
04.68.05.49.65



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel



FORMATIONS COMMUNICATION/ MARKETING



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

INITIATION À LA STRATÉGIE DE COMMUNICATION SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX



OBJECTIFS FORMATION :

- ✓ Identifier les enjeux de la communication sur les médias sociaux
- ✓ Définir l'identité de l'entreprise et son message
- ✓ Etablir une stratégie de communication sur les réseaux sociaux
- ✓ Animer sa communauté sur les réseaux sociaux
- ✓ Réaliser une campagne publicitaire payante sur les réseaux sociaux



MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- ✓ Support papier & informatique
- ✓ Mise en situation
- ✓ Examens d'application

DURÉE



- ✓ Délai d'accès : Trois semaines
- ✓ Durée de la formation : Deux jours



MODULE 1 : DÉFINIR SA STRATÉGIE MÉDIA

- ✓ Communication digitale sur les réseaux sociaux : enjeux et intérêt pour les entreprises
 - ▶ Découverte de Facebook
 - ▶ Découverte de LinkedIn
 - ▶ Découverte d'Instagram
- ✓ Définir sa ligne éditoriale
- ✓ La stratégie de communication en 7 étapes



MODULE 2 : DÉVELOPPER SES ACTIONS DE COMMUNICATION

- ✓ Communiquer par écrit sur les réseaux sociaux
- ✓ Savoir susciter l'intérêt et développer ses médias sociaux
- ✓ Promouvoir sa page, son compte

Formateur : **Julyan Lucaccio**

Julyan Lucaccio, consultant-formateur en stratégie de communication et marketing et formateur en relation client digitale.

Titulaire d'un Bachelor "Responsable Commercial et Marketing" et Praticien certifié en Programmation Neuro-Linguistique, son parcours est riche de plus de 7 ans d'expérience terrain.

Date : à déterminer

Lieu : à déterminer

Durée : 2 jours

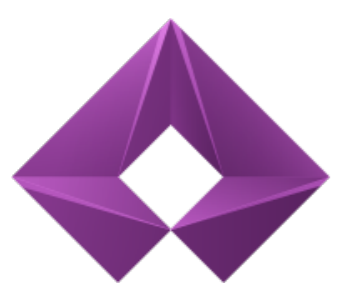
Tarif : 750€ par stagiaire en présentiel, + 400€ par stagiaire en distanciel

Contact : formation@axelperf.com ou au 04.68.05.49.65

Organisme de formation
SIRET

7 666 023 60 66
87801710891 000 20

P
R
O
G
R
A
M
M
E



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

ÊTRE VISIBLE SUR LE NET VIA LE SEO (Optimisation pour les moteurs de recherche)



OBJECTIFS FORMATION :

- ✓ Connaître les critères de référencement naturel
- ✓ Apprendre les bases du SEO
- ✓ Apprendre les techniques pour améliorer le référencement de son site internet
- ✓ Appliquer les méthodes pour améliorer le référencement de son site internet

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- ✓ Support informatique
- ✓ Avoir le site internet de l'entreprise
- ✓ Mise en situation
- ✓ Examens d'application

PREEQUIS :

- ✓ Avoir un site créé à partir du CMS WordPress, en être l'**administrateur** et disposer des **codes d'accès** à l'interface d'administration
- ✓ Avoir un ordinateur portable



DURÉE

- ✓ Délai d'accès : Trois semaines
- ✓ Durée de la formation : Deux jours



MODULE 1 : LES FONDAMENTAUX D'UN BON REFERENCEMENT

- ✓ La performance technique : auditer son site et identifier les axes d'amélioration (outil Lighthouse)
- ✓ L'ergonomie : trouver le bon compromis entre UX Design et algorithmes Google
- ✓ Les mises à jour
- ✓ Le contenu et les mots clés
- ✓ Les backlinks et liens html
- ✓ L'engagement utilisateur
- ✓ Présentation et installation de la Google Search Console



MODULE 2 : CAS PRATIQUE AMELIOREZ VOTRE REFERENCEMENT

- ✓ Identifiez les mots clés
- ✓ Les requêtes cibles et métadonnées
- ✓ Auditer ses médias (taille, nommage)
- ✓ Les balises H1, H2, H3...
- ✓ Le contenu : conseils de structuration
- ✓ Le responsive design
- ✓ Les extensions gratuites pour booster votre SEO :
Yoast SEO, Jetpack, Akismet anti Spam et Autoptimize



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

ÊTRE VISIBLE SUR LE NET VIA LE SEO (Optimisation pour les moteurs de recherche)



Formateur : **Lisa Vakil**

Ancienne consultante PwC, diplômée d'un Master 2 en Finance et Management spécialisé en création et développement d'entreprises, ma mission est de vous accompagner dans l'élaboration et la mise en œuvre de votre stratégie de communication digitale.

Études de marché, audit et refonte, stratégie, plan de communication, accompagnement à la mise en œuvre des actions (présentation de votre cœur de métier, messages commerciaux, création et refonte de sites web, social médias, campagnes publicitaires, calendriers éditoriaux, référencement naturel), elle vous accompagne dans le renforcement de votre visibilité grâce au marketing digital, afin de promouvoir vos offres, gagner de nouveaux clients et développer votre chiffre d'affaires.

Date : à déterminer

Lieu : à déterminer

Durée : 2 jours

Tarif : 750€ par jour par stagiaire

Contact : formation@axelperf.com ou au
04.68.05.49.65



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

LES FONDAMENTAUX DU MARKETING ET DE LA COMMUNICATION



OBJECTIFS FORMATION :



- ✓ Connaître les fondamentaux du marketing et de la communication
- ✓ Identifier des facteurs de différenciation et définir son positionnement
- ✓ Choisir les actions adaptées en fonction de la cible visée
- ✓ Concevoir son plan d'actions

MOYENS PÉDAGOGIQUES :



- ✓ Outils informatiques
- ✓ Cas concrets
- ✓ Intégration des outils
- ✓ Échange interactif

DURÉE



- ✓ Délai d'accès : Trois semaines
- ✓ Durée de la formation : Trois jours



MODULE 1 : LES FONDAMENTAUX DU MARKETING

- ✓ L'étude de marché
- ✓ L'analyse de la cible
- ✓ L'analyse de la concurrence
- ✓ Définir son positionnement, ses objectifs



MODULE 2 : DEFINIR SON POSITIONNEMENT

- ✓ Définir son offre et ses services complémentaires
- ✓ Identifier des facteurs de différenciation
- ✓ Définir des couples produits / marché
- ✓ Identifier les menaces et opportunités de son secteur
- ✓ Définir ses objectifs SMART
- ✓ Définir son marketing mix



MODULE 3 : LES FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION

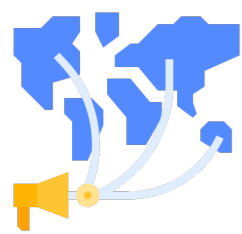
- ✓ Décliner ses objectifs marketing en objectifs de communication
- ✓ Structurer son plan de communication
- ✓ Apprendre à arbitrer
- ✓ Mettre en place un processus d'amélioration continue
- ✓ Définir sa plateforme de marque
- ✓ Définir son image de marque, son identité graphique, ses messages



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

LES FONDAMENTAUX DU MARKETING ET DE LA COMMUNICATION



MODULE 4 : LES FORMATS DE LA COMMUNICATION

- ✓ Les vidéos web
- ✓ Les webinaires
- ✓ Les publications et articles de blog
- ✓ Les podcast
- ✓ Les jeux concours en ligne, etc.
- ✓ La psychologie des formes, des couleurs et des typographies



MODULE 5 : LE MARKETING TRADITIONNEL ET DIGITAL

- ✓ La télévision
- ✓ La presse
- ✓ La radio
- ✓ Le cinéma
- ✓ L'affichage
- ✓ Les sites web et applications
- ✓ Les réseaux sociaux
- ✓ Les annuaires digitaux
- ✓ La publicité en ligne
- ✓ L'emailing



MODULE 6 : LES ACTIONS DE FIDELISATION

- ✓ Technologie Push et Pull
- ✓ Liste Internet (emailing)
- ✓ Consumer magazine
- ✓ Couponing électronique (bon d'achat, réduction)
- ✓ Cross-selling (ventes croisées, additionnelles)
- ✓ Lettre d'information
- ✓ Merchandising



MODULE 7 : LES ACTIONS DE PROSPECTION

- ✓ Le démarchage
- ✓ Le choix raisonné de prospects
- ✓ La prospection téléphonique
- ✓ Le marché test
- ✓ L'événementiel
- ✓ L'inscription dans des annuaires et catalogues
- ✓ Le mailing avec coupon réponse



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

LES FONDAMENTAUX DU MARKETING ET DE LA COMMUNICATION



Formateur : **Lisa Vakil**

Ancienne consultante PwC, diplômée d'un Master 2 en Finance et Management spécialisé en création et développement d'entreprises, ma mission est de vous accompagner dans l'élaboration et la mise en œuvre de votre stratégie de communication digitale.

Études de marché, audit et refonte, stratégie, plan de communication, accompagnement à la mise en œuvre des actions (présentation de votre cœur de métier, messages commerciaux, création et refonte de sites web, social médias, campagnes publicitaires, calendriers éditoriaux, référencement naturel), elle vous accompagne dans le renforcement de votre visibilité grâce au marketing digital, afin de promouvoir vos offres, gagner de nouveaux clients et développer votre chiffre d'affaires.

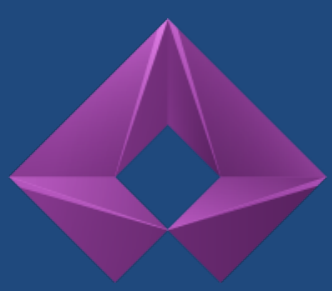
Date : à déterminer

Lieu : à déterminer

Durée : 3 jours

Tarif : 750€ par jour par stagiaire

Contact : formation@axelperf.com ou au
04.68.05.49.65



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel



FORMATIONS RESSOURCES-HUMAINES



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC



OBJECTIFS FORMATION :

- ✓ Combattre ses peurs et gérer son stress
- ✓ Améliorer son charisme
- ✓ Renforcer sa présence
- ✓ Maîtriser son langage non-verbal
- ✓ Optimiser ses performances à l'oral
- ✓ Établir une connexion et captiver son public
- ✓ Apprendre à improviser

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- ✓ Échange interactif
- ✓ Mises en situation
- ✓ Exercices en groupe
- ✓ QCM

DURÉE

- ✓ Délai d'accès : Trois semaines
- ✓ Durée de la formation : Deux jours

P
R
O
G
R
A
M
M
E



MODULE 1 : LE REGARD POUR GAGNER CONFIANCE EN SOI ET CRÉER LA CONFIANCE EN L'AUTRE

- ✓ Les trois types de regards
- ✓ À quoi sert le regard ?
- ✓ Mise en pratique



MODULE 2 : LA VOIX ET LE LANGAGE POUR GAGNER EN PRÉSENCE ET AUGMENTER L'ATTENTION

- ✓ Le rythme
- ✓ Le ton
- ✓ Le volume
- ✓ Le silence
- ✓ Mise en pratique



MODULE 3 : LA POSTURE ET LES GESTES POUR INCARNER SON DISCOURS ET DÉVELOPPER SON CHARISME

- ✓ Les six postures à éviter, et pourquoi ?
- ✓ Le corps dans l'action au service du discours
- ✓ Mise en pratique



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC



MODULE 4 : LA GESTUELLE VENANT SERVIR LE DISCOURS

- ✓ Le corps dans l'action
- ✓ Les deux catégories de gestuelle
- ✓ Mise en pratique

Formateur : **Damien Laffon**

Passionné par la découverte de soi et le développement personnel, Damien Laffon est titulaire d'un Master en Ressources Humaines de l'École de Commerce Kedge, et Maître Praticien et coach PNL.

Damien Laffon accompagne les particuliers comme les professionnels à répondre à leurs enjeux de communication face à un auditoire en présentiel.

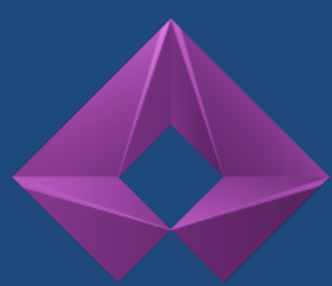
Date : à déterminer

Lieu : à déterminer

Durée : 2 jours

Tarif : 750€ par jour par stagiaire

Contact : formation@axelperf.com ou au
04.68.05.49.65



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel



FORMATIONS FINANCE



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

INITIATION AUX MARCHÉS FINANCIERS MODERNES



MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- ✓ Outils informatiques
- ✓ Cas concrets
- ✓ Échange interactif

OBJECTIFS FORMATION :

- ✓ Découverte des marchés financiers
- ✓ Comprendre le fonctionnement des marchés
- ✓ Apprendre à décrypter et à analyser des marchés
- ✓ Comprendre la structuration d'une stratégie d'investissement

DURÉE

- ✓ Délai d'accès : Trois semaines
- ✓ Durée de la formation : Deux jours



MODULE 1 : LES MARCHÉS FINANCIERS

- ✓ Caractéristiques des différents produits
- ✓ Présentation des différents produits d'investissements (actions, obligations, produits dérivés, ETF)



MODULE 2 : ANALYSER LES MARCHÉS ET L'ÉCONOMIE

- ✓ Les quatre types d'analyse
- ✓ Initiation à l'analyse technique
- ✓ Pourquoi l'analyse technique est le reflet de la psychologie des différents intervenants économiques
- ✓ Les effets auto-réalisateurs en économie et en finance
- ✓ L'analyse fondamentale
- ✓ Les statistiques essentielles ouvrant des perspectives sur l'avenir
- ✓ La théorie de Markowitz revue et révisée



MODULE 3 : L'ANALYSE TECHNIQUE

- ✓ Apprendre à lire un graphique en chandeliers japonais
- ✓ Les indicateurs techniques



MODULE 4 : LES ORDRES ET LA GESTION DU RISQUE

- ✓ Les ordres
- ✓ Gestion du risque



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

INITIATION AUX MARCHÉS FINANCIERS MODERNES



MODULE 5 : LES MARCHÉS FINANCIERS

- ✓ Marché et rationalité
- ✓ Introduction à l'analyse comportementale

Formateur : **Bernard Prats-Desclaux**

Diplômé de l'École Supérieure de Commerce de Montpellier, Bernard Prats-Desclaux a commencé sa carrière de trader en 1994. Il s'est forgé une solide expérience sur les produits dérivés, futures et options et a développé des techniques uniques de gestion du risque.

Remarqué pour ses performances, il a été recruté par le fonds Hermès Alpha, un Hedge Fund spécialisé dans la gestion de type Absolute Return, d'abord en tant qu'opérateur de marché puis en tant que Directeur de la gestion et responsable des investissements. Il a aussi occupé le poste de Head of Traders chez Geneva Trading Advisors, une entreprise spécialisée dans la formation à l'investissement et à ce titre il a développé des techniques d'enseignement spécifiques pour les traders et les investisseurs.

Au fil des ans, il a créé des stratégies discrétionnaires et systématiques qui font leurs preuves quotidiennement sur les marchés.

Sa réputation lui vaut d'être régulièrement consulté par les médias spécialisés (notamment Investir/LesEchos, La Tribune ou 20 Minutes). Il a aussi publié toute une série d'articles dans Trader's Mag. Ses analyses sont particulièrement appréciées. Il a notamment été l'un des rares à prévenir de l'imminence d'un krach en août 2015 alors que les gérants traditionnels continuaient à conseiller l'achat d'actions.

Conférencier reconnu, il a été invité au Salon du Trading, au Salon de l'Analyse Technique, aux Universités Pro-At et a participé à une conférence spécialisée sur les marchés financiers à Pékin en Juin 2014 en collaboration avec la chambre de Commerce Franco-chinoise. Il intervient régulièrement sur la chaîne de télévision spécialisée TVFINANCE.

Il est l'auteur de deux ouvrages de référence, Trading et contrats futures (Eyrolles, 2008) et Stratégies de marchés (Eyrolles 2016).

Date : à déterminer

Lieu : à déterminer

Durée : 3 jours

Tarif : 750€ par jour par stagiaire

Contact : formation@axelperf.com ou au
04.68.05.49.65



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

INSCRIPTION



Date à déterminer



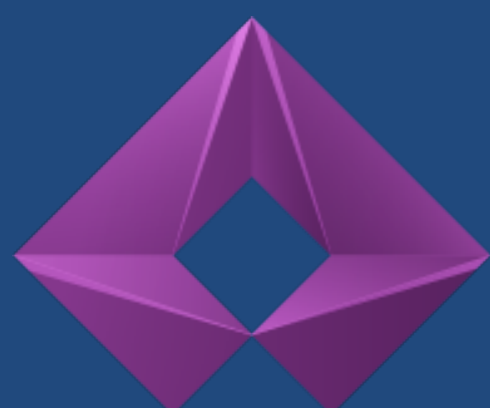
Perpignan, Montpellier, Toulouse Intra-entreprise / Extra-entreprise



Délai d'accès moyen de trois semaines



Tout public, accessible aux personnes en situation de handicap



aXel Perf

L'accélération
économique par
l'opérationnel

CONTACT INSCRIPTION

Email : formation@axelperf.com

Téléphone : 04.68.05.49.65