



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel



Qualiopi
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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

SOMMAIRE

1

Trois sites de formation nous permettant d'être au plus proche de notre clientèle et de nos stagiaires

- Perpignan,
- Toulouse,
- Montpellier.

Nos **organismes** de formation sont dotés de tous les **outils** nécessaires afin de **dispenser** des **formations** de **qualité** à nos stagiaires dans les meilleures conditions que cela soit extra entreprise ou en remote.

L'option intra entreprise est disponible dès quatre collaborateurs de la même entreprise concernée par la même formation.

2

Vous trouverez :

- Un accueil **amical** autour de viennoiseries pour partager un moment convivial et faire connaissance avec nos stagiaires,
- Un **sourire**, c'est gratuit,
- Le **déjeuner** est inclus dans le pack de formation,
- Un **suivi post formation** pour la transformation des connaissances en compétences.

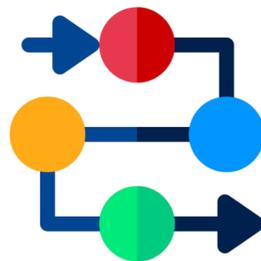
3

Toutes nos formations démarrent par un contact **personnalisé** et **individuel** entre le formateur et le stagiaire en amont de la formation, dans l'objectif d'identifier le niveau exact de chacun et adapter les exercices.

La formation mélange **théorie** et **exercices** pratiques. La véritable **différence** est dans notre **suivi**, celui-ci peut durer jusqu'à trois mois. Cela nous permet d'apprécier la **bonne mise en pratique** des **connaissances** acquises pendant la formation et la bonne transformation en compétences, à savoir "le faire".

4

Processus **Qualiopi** validant la **très bonne qualité** de nos formations. Vos formations sont prises en charge par votre **OPCO**, votre fond d'assurance formation ou pour les chefs d'entreprises un crédit d'impôt.



p.3. *Processus Intra entreprise*

p.4. *Processus Extra entreprise*

p.5. *Processus Général*



COMMERCIAL

p.7. *Formation Prospection*

p.9. *Formation Découverte*

p.11. *Formation Bases du développement commercial*

p.13. *Formation Développons votre pouvoir commercial*



MARKETING

p.15. *Formation Initiation à la stratégie de communication des réseaux sociaux*

p.16. *Formation Search Engine Optimisation (SEO)*

p.17. *Formation Fondamentaux du Marketing et de la communication*

p.19. *Formation Comprendre et améliorer le SEO d'un site internet afin de toucher de nouveaux clients*

p.21. *Formation Rédiger et optimiser des textes afin de positionner un site sur le web*



RESSOURCES HUMAINES

p.24. *Formation Communication & posture professionnelle*

p.26. *Formation Prise de parole en public*

p.28. *Formation Les entretiens professionnels*

P. 30. - *Gestion des conflits*

P.32. - *L'innovation Managériale*

P. 33. - *Mettre en place un management participatif*

p.37. *Portraits de nos formateurs*

p.40. *Inscription*



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

PROCESSUS

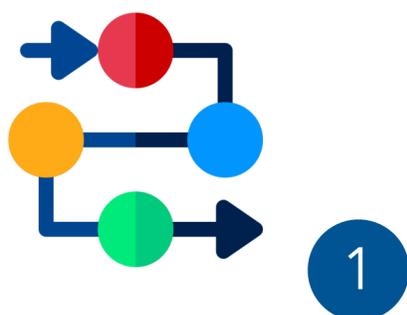
Intra entreprise

Afin d'être efficaces, les formations professionnelles se doivent d'être pragmatiques et opérationnelles.

Chez aXel Perf nos formateurs sont formés à la problématique de temps de nos entreprises clientes et sont conscients des enjeux liés au temps passé en formation.

Pour cela, nous avons édité un processus de formation de qualité répondant aux exigences de temps et d'investissement de nos clients.

Découvrez notre processus simple et efficace alliant mise en théorie et mise en pratique et économie de temps.



Le procédé intra entreprise signifie dans votre entreprise, cela permet un gain de temps et d'économies.

La semaine précédant la formation, nos formateurs effectuent un entretien téléphonique avec les stagiaires

Cet entretien permet de faire connaissance et d'identifier le niveau de compétence du stagiaire

Cette méthode permet de sonder en amont les attentes de chacun, adapter la formation en fonction des besoins identifiés et créer un moment de convivialité

Cet entretien permet d'économiser deux heures sur la formation en elle-même, et est accompagné d'un questionnaire de positionnement permettant d'effectuer une traçabilité de la montée en compétence de l'apprenant.

J1/J2/J3

Nous recevons les stagiaires dans votre entreprise. Nos formateurs se présentent soit la veille, soit 30 minutes avant le début de la formation, CAD à 08h30. L'arrivée de nos stagiaires est demandée pour 08h45.

09h maximum début de la formation

Quelques besoins logistiques sont nécessaire afin de procéder dans les meilleures conditions

• Adresse du site, abordé lors de la validation

• Une salle de réunion adaptée

• Un rétroprojecteur ou une télévision adaptée

• Nos formateurs interviennent entre deux et huit salariés

13h00 - La pause déjeuner, cette pause permet de faire le point entre les stagiaires, d'échanger à l'occasion de ce moment et de détente sur les diverses expériences de chacun

14h00 - La pause c'est bien, le travail c'est mieux

Afin d'optimiser l'attention des apprenants et imprimer les connaissances nous commençons directement par les phases des simulations

Une fois la formation effectuée, les stagiaires obtiennent un document pédagogique alliant la théorie à la pratique

Les stagiaires sont contactés à froid afin de s'assurer de la bonne mise en place et intégration des compétences.

Ces temps permettent de répondre aux questions pouvant apparaître au cours de la formation (Délai de trois mois environ)

En fonction du lieu, des défraiements peuvent être demandé. Ceux-ci seront signifiés et inclus dans le devis



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

PROCESSUS

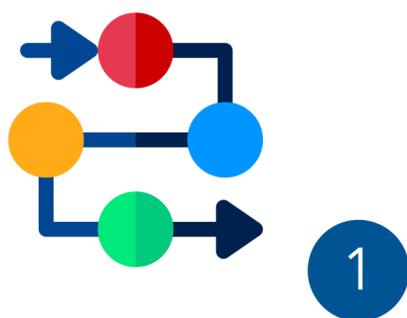
Extra entreprise

Afin d'être efficaces, les formations professionnelles se doivent d'être pragmatiques et opérationnelles.

Chez aXel Perf nos formateurs sont formés à la problématique de temps de nos entreprises clientes et sont conscients des enjeux liés au temps passé en formation.

Pour cela, nous avons édité un processus de formation de qualité répondant aux exigences de temps et d'investissement de nos clients.

Découvrez notre processus simple et efficace alliant mise en théorie et mise en pratique et économie de temps.



La semaine précédent la formation, nos formateurs effectuent un entretien téléphonique avec les stagiaires

Cet entretien permet de faire connaissance et d'identifier le niveau de compétence du stagiaire

Cette méthode permet de sonder en amont les attentes de chacun, adapter la formation en fonction des besoins identifiés et créer un moment de convivialité

Cet entretien permet d'économiser deux heures sur la formation en elle-même, et est accompagné d'un questionnaire de positionnement permettant d'effectuer une traçabilité de la montée en compétence de l'apprenant

J1/J2/J3

Nous recevons les stagiaires dans nos locaux

Un accueil convivial autour de viennoiseries et de boissons chaudes 30 minutes avant le début de la formation - CAD 08h30
09h maximum début de la formation

13h00 - La pause déjeuner, cette pause permet de faire le point entre les stagiaires, d'échanger à l'occasion de ce moment et de détente sur les diverses expériences de chacun

14h00 - La pause c'est bien, le travail c'est mieux

Afin d'optimiser l'attention des apprenants et imprimer les connaissances nous commençons directement par les phases des simulations

Une fois la formation effectuée, les stagiaires obtiennent un document pédagogique alliant la théorie à la pratique

Les stagiaires sont contactés à froid afin de s'assurer de la bonne mise en place et intégration des compétences.

Ces temps permettent de répondre aux questions pouvant apparaître au cours de la formation
(Délai de trois mois environ)



Petit déjeuner **inclus** dans le prix de la formation



Déjeuner **inclus** dans le prix de la formation

Une variation du tarif est signifiée dans les programmes de formations dû à l'inclusion de toute la logistique à un prix préférentiel, aucun supplément ne vous sera demandé



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

PROCESSUS

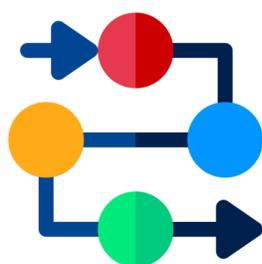
Extra entreprise

Afin d'être efficaces, les formations professionnelles se doivent d'être pragmatiques et opérationnelles.

Chez aXel Perf nos formateurs sont formés à la problématique de temps de nos entreprises clientes et sont conscients des enjeux liés au temps passé en formation.

Pour cela, nous avons édité un processus de formation de qualité répondant aux exigences de temps et d'investissement de nos clients.

Découvrez notre processus simple et efficace alliant mise en théorie et mise en pratique et économie de temps.



Règlement Acompte
Ou document de validation prise
en charge OPCO ou organismes
financiers

Règlement du solde

1

• Identification des besoins de formation

2

- Choix de la formation
- Choix de la date
- Choix du mode Intra/inter
- Choix du lieu

3

- Validation du devis
- Rédaction convention
- Traitement OPCO ou organismes financiers

4

• Rendez-vous téléphonique et questionnaire de positionnement

5

• Dispense de ou des Formation (s)

6

• Suivi Formation (s)

7

• Si besoin mis en place d'actions correctives

6

• Questionnaire à froid

Une variation du tarif est signifiée dans les programmes de formations dû à l'inclusion de toute la logistique à un prix préférentiel, aucun supplément ne vous sera demandé



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 & MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- ✓ 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



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



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION PROSPECTION



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

P
R
O
G
R
A
M
M
E

Conditions d'accès

Date : à déterminer

Lieu : à déterminer

Durée : 3 jours

Tarif : intra 2250€HT / extra 2750€HT

Contact : formation@axelperf.com ou au
04.68.05.49.65

Formateur : **Romain Satiat-Besse**

Deux à six stagiaires

Stagiaires supplémentaires 250€HT/stagiaires
Maximum neuf stagiaires

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable



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 :



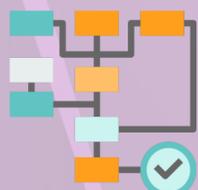
- ✓ Délai d'accès : Trois semaines
- ✓ Durée de la formation : Deux jours



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

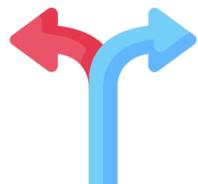
P
R
O
G
R
A
M
M
E



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 ?

DO IT

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.

Conditions d'accès

Date : à déterminer

Lieu : à déterminer

Durée : 2 jours

Tarif : intra 1500€HT / extra 2000€HT

Contact : formation@axelperf.com ou au
04.68.05.49.65

Formateur : **Romain Satiat-Besse**

Deux à six stagiaires

Stagiaires supplémentaires 250€HT/stagiaires
Maximum neuf stagiaires

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable



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 & MODALITÉS D'ÉVALUATION:

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

DURÉE :



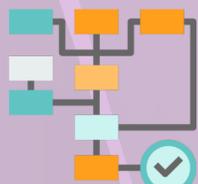
- ✓ Délai d'accès : Trois semaines
- ✓ Durée de la formation : Deux jours



MODULE 1 : 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

P
R
O
G
R
A
M
M
E



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

Conditions d'accès

Date : à déterminer

Lieu : à déterminer

Durée : 2 jours

Tarif : intra 1500€HT / extra 2000€HT

Contact : formation@axelperf.com ou au
04.68.05.49.65

Formateur : **Romain Satiat-Besse**

Deux à six stagiaires

Stagiaires supplémentaires 250€HT/stagiaires
Maximum neuf stagiaires

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable



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 & MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- ✓ 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



P
R
O
G
R
A
M
M
E



MODULE 1 : PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE

- ✓ Organisation de son temps de travail
- ✓ Technique de prise de rendez-vous
- ✓ 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

Conditions d'accès

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

Formateur : **Benoit Gacon**

Maximum neuf stagiaires

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel



FORMATIONS COMMUNICATION/ MARKETING

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 & MODALITÉS D'ÉVALUATION :

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

DURÉE :



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

P
R
O
G
R
A
M
M
E



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

Conditions d'accès

Date : à déterminer

Lieu : à déterminer

Durée : 2 jours

Tarif : intra 1500€HT / extra 2000€HT

Contact : formation@axelperf.com ou au
04.68.05.49.65

Formateur : **Julyan Lucaccio**

Deux à six stagiaires

Stagiaires supplémentaires 250€HT/stagiaires
Maximum neuf stagiaires

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable



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

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



MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION :

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

DURÉE :

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

P
R
O
G
R
A
M
M
E



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

Conditions d'accès

Date : à déterminer

Lieu : à déterminer

Durée : 2 jours

Tarif : intra 1500€HT / extra 2000€HT

Contact : formation@axelperf.com ou au
04.68.05.49.65

Formateur : **Lisa Vakil**

Deux à six stagiaires

Stagiaires supplémentaires 250€HT/stagiaires
Maximum neuf stagiaires

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable



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 & MODALITÉS D'ÉVALUATION :

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

DURÉE :



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

P
R
O
G
R
A
M
M
E



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



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



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

LES FONDAMENTAUX DU MARKETING ET DE LA COMMUNICATION



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

Conditions d'accès

Date : à déterminer

Lieu : à déterminer

Durée : 3 jours

Tarif : intra 2250€HT / extra 2750€HT

Contact : formation@axelperf.com ou au
04.68.05.49.65

Formateur : **Lisa Vakil**

Deux à six stagiaires

Stagiaires supplémentaires 250€HT/stagiaires
Maximum neuf stagiaires

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

COMPRENDRE ET AMÉLIORER LE SEO D'UN SITE INTERNET POUR TOUCHER DE NOUVEAUX CLIENTS



OBJECTIFS FORMATION :

- ✓ Auditer le référencement naturel d'un site web
- ✓ Identifier des mots-clés et des requêtes stratégiques
- ✓ Créer un agenda éditorial
- ✓ Rédiger des pages optimisées pour le SEO
- ✓ Améliorer la structure interne des pages d'un site
- ✓ Concevoir un stratégie de liens externes (netlinking)
- ✓ Sélectionner et utiliser des outils de mesure et analyse SEO
- ✓ Gérer une stratégie continue d'amélioration du référencement naturel

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- ✓ Support informatique
- ✓ Apport théorique
- ✓ Exercices individuels et en groupe
- ✓ QCM

DURÉE :

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

P
R
O
G
R
A
M
M
E



MODULE 1 : LA SERP

Découvrir la SERP et les tendances

- ✓ Comprendre la construction d'une page de résultat
- ✓ Apprendre à analyser une SERP pour définir les bases d'une stratégie de visibilité



MODULE 2 : LES BASES DU SEO

- ✓ Présentation des trois piliers du référencement naturel
- ✓ Comprendre l'impact de l'UX pour améliorer le positionnement de son site internet



MODULE 3 : LE SEO TECHNIQUE & SES PARTICULARITÉS

- ✓ Découvrir le pilier technique SEO
- ✓ Apprendre à analyser site web du côté technique
- ✓ Comprendre l'importance des redirections, de la page 404
- ✓ Découvrir les règles typographiques pour écrire sur le web



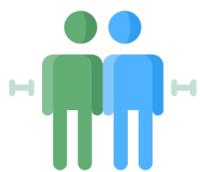
MODULE 4 : OPTIMISATION SEO

- ✓ Intérêt d'optimiser plutôt que de créer en SEO
- ✓ Découvrir l'audit de position
- ✓ Concevoir une stratégie d'optimisation d'article et/ou de page Web



MODULE 5 : STRATÉGIE ÉDITORIALE

- ✓ Découvrir la stratégie de contenu
- ✓ Apprendre à créer un planning éditorial afin d'améliorer la visibilité de son site internet



MODULE 6 : SEO LOCAL

- ✓ Découvrir le SEO local et son impact sur le chiffre d'affaires
- ✓ Analyser la concurrence
- ✓ Créer et/ou optimiser fiche établissement



MODULE 7 : LE NETLINKING

- ✓ Découvrir le pilier popularité
- ✓ Apprendre à chercher les indicateurs d'autorité pour Google
- ✓ Créer du lien de manière naturelle et consciente



MODULE 8 : ÉCOSYSTÈME

- ✓ Découvrir l'importance de l'écosystème
- ✓ Les réseaux sociaux et le SEO



MODULE 9 : OUTILS SEO

- ✓ Connaître les principaux outils pour le SEO : Google Search Console, Google Analytics, Semrush, etc...
- ✓ Démonstration de certaines utilisation conseillées



MODULE 10 : AUDIT SEO

- ✓ Auditer un site internet pour améliorer le référencement naturel
- ✓ Créer un plan d'action pour le SEO



MODULE 11 : PLANNING ÉDITORIAL

- ✓ À partir d'un modèle fourni, concevoir un planning éditorial pour un site web
- ✓ Apprendre à ajuster le planning en fonction des résultats SEO

Conditions d'accès

Date : à déterminer

Lieu : à déterminer

Durée : 3 jours

Tarif : intra 3000€HT / extra 3500€HT

Contact : formation@axelperf.com ou au
04.68.05.49.65

Formateur : **Élodie Gerbault**

Deux à six stagiaires

Stagiaires supplémentaires 250€HT/stagiaires
Maximum neuf stagiaires

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

RÉDIGER ET OPTIMISER DES TEXTES AFIN DE POSITIONNER UN SITE SUR LE WEB



OBJECTIFS FORMATION :

- ✓ Identifier des mots clés et des requêtes stratégiques pour le référencement d'un site
- ✓ Créer un agenda éditorial
- ✓ Rédiger des pages optimisées pour le SEO
- ✓ S'initier à l'IA rédactionnelle
- ✓ Sélectionner et utiliser des outils de mesure et analyse SEO
- ✓ Gérer une stratégie continue d'amélioration du référencement naturel

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- ✓ Apport théorique
- ✓ Exercices individuels et en groupe
- ✓ QCM

DURÉE :

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



MODULE 1 : LA SERP

Découvrir la SERP et les tendances

- ✓ Comprendre la construction d'une page de résultat
- ✓ Apprendre à analyser une SERP pour définir les bases d'une stratégie de visibilité



MODULE 2 : LES BASES DU SEO

- ✓ Présentation des trois piliers du référencement naturel
- ✓ Comprendre l'impact de l'UX pour améliorer le positionnement de son site internet



MODULE 3 : LE CONTENU DU SEO

- ✓ Découvrir le pilier contenu
- ✓ Connaître et appliquer les règles de rédaction d'une introduction
- ✓ Maîtriser la création de structure optimisée pour le SEO
- ✓ Comprendre l'impact du champ sémantique
- ✓ Découvrir les règles typographiques



MODULE 4 : OPTIMISATION SEO

- ✓ Intérêt d'optimiser plutôt que de créer en SEO
- ✓ Découvrir l'audit de position
- ✓ Concevoir une stratégie d'optimisation d'article et/ou de page Web

P
R
O
G
R
A
M
M
E



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

RÉDIGER ET OPTIMISER DES TEXTES AFIN DE POSITIONNER UN SITE SUR LE WEB



MODULE 5 : STRATÉGIE ÉDITORIALE

- ✓ Découvrir la stratégie de contenu
- ✓ Apprendre à créer un planning éditorial afin d'améliorer la visibilité de son site internet



MODULE 6 : OUTILS SEO

- ✓ Connaître les principaux outils pour le SEO : Google Search Console, Google Analytics, Semrush, etc...
- ✓ Démonstration de certaines utilisation conseillées



MODULE 7 : AUDIT SEO

- ✓ Auditer un site internet pour améliorer le référencement naturel
- ✓ Créer un plan d'action pour le SEO



MODULE 8 : PLANNING ÉDITORIAL

- ✓ À partir d'un modèle fourni, concevoir un planning éditorial pour un site web
- ✓ Apprendre à ajuster le planning en fonction des résultats SEO

Conditions d'accès

Date : à déterminer

Lieu : à déterminer

Durée : 1 jours

Tarif : intra 1000€HT / extra 1500€HT

Contact : formation@axelperf.com ou au
04.68.05.49.65

Formateur : **Élodie Gerbault**

Deux à six stagiaires

Stagiaires supplémentaires 250€HT/stagiaires
Maximum neuf stagiaires

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel



FORMATIONS RESSOURCES-HUMAINES



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION COMMUNICATION & POSTURE PROFESSIONNELLE



OBJECTIFS FORMATION :

- ✓ Se comporter en Manager ou en leader
- ✓ Améliorer sa communication et sa posture professionnelle
- ✓ Comprendre son environnement
- ✓ Maitriser sa communication assertive
- ✓ Identifier les bonnes postures aux bons moments
- ✓ Savoir se positionner
- ✓ Comprendre la différence en communication et posture

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION :

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

DURÉE :

- ✓ Délai d'accès : 15 jours
- ✓ Durée de la formation : Trois jours



MODULE 1 : COMMUNICATION

- ✓ La différence entre la communication et l'expression
- ✓ Découvrir les canaux de communication
- ✓ Découvrir les 4 différentes personnalités et s'adapter
- ✓ Partage d'expérience



MODULE 2 : LES DIFFÉRENTS CANAUX DE COMMUNICATION

- ✓ Découvrir les différents canaux de communication, savoir les exploiter en fonction de la situation
- ✓ Découvrir les modes de communication et les exploiter
- ✓ Mise en pratique



MODULE 3 : DIPLOMATIE ET TACT, est-ce surfait ?

- ✓ Découvrir la diplomatie et le tact
- ✓ Comment utiliser diplomatie et tact
- ✓ Découvrir les outils de la communication assertive
- ✓ Les moyens de cadrage
- ✓ Mise en pratique



MODULE 4 : POSTURE PROFESSIONNELLE

- ✓ Qu'est ce que la posture professionnelle ?
- ✓ La posture actes ou paroles
- ✓ Comment amener à l'action par l'adhésion
- ✓ La gestion de ses émotions en qualité de manager

P
R
O
G
R
A
M
M
E



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION COMMUNICATION & POSTURE PROFESSIONNELLE



MODULE 5 : LA SYNCHRONISATION COMPORTEMENTALE

- ✓ Qu'est ce donc ?
- ✓ Découvrir les mécanismes d'action
- ✓ Le positionnement et l'écoute managériales



MODULE 6 : FAIRE PASSER SON MESSAGE

- ✓ Formuler son message
- ✓ Le sens de son message
- ✓ La confirmation de son message
- ✓ Le Timing



MODULE 7 : LES SITUATIONS SENSIBLES

- ✓ Détecter et anticiper les sensibles en qualité de manager
- ✓ Différences entre les manager et le leader



MODULE 8 : CONCLUSION - MISE EN OEUVRE ET SAVOIR-FAIRE

- ✓ Focus sur les éléments à retenir
- ✓ Jeu de rôles
- ✓ Comment mettre en oeuvre son savoir dans son entreprise

Conditions d'accès

Date : à déterminer

Lieu : à déterminer

Durée : 3 jours

Tarif : intra 2250€HT / extra 2750€HT

Contact : formation@axelperf.com ou au
04.68.05.49.65

Formateur : **Romain Satiat-Besse**

Deux à six stagiaires

Stagiaires supplémentaires 250€HT/stagiaires
Maximum neuf stagiaires

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable



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 & MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- ✓ 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

P
R
O
G
R
A
M
M
E

Conditions d'accès

Date : à déterminer

Lieu : à déterminer

Durée : 2 jours

Tarif : intra 1500€HT / extra 2000€HT

Contact : formation@axelperf.com ou au
04.68.05.49.65

Formateur : **Damien Laffon**

Deux à six stagiaires

Stagiaires supplémentaires 250€HT/stagiaires
Maximum neuf stagiaires

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

LES ENTRETIENS PROFESSIONNELS



OBJECTIFS FORMATION :

- ✓ Comprendre les enjeux de la mise en œuvre des entretiens professionnels au sein de son entreprise.
- ✓ Savoir différencier l'entretien professionnel de l'entretien d'évaluation.
- ✓ S'approprier le contenu et adapter sa posture.

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- ✓ Échange interactif
- ✓ Cas Concrets
- ✓ Questionnaire de satisfaction
- ✓ QCM

DURÉE :



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

P
R
O
G
R
A
M
M
E



MODULE 1 : SAVOIR DÉFINIR LE CONTENU DE L'ENTRETIEN PROFESSIONNEL & CONNAÎTRE SES OBJECTIFS

- ✓ Définition
- ✓ Intérêt de l'échange
- ✓ Construction d'un schéma permettant de comprendre l'intérêt pour l'ensemble des parties



MODULE 2 : IDENTIFIER LES DIFFÉRENCES ENTRE ENTRETIEN PROFESSIONNEL & ENTRETIEN D'ÉVALUATION

- ✓ Quiz de positionnement
- ✓ Cadre légal
- ✓ Objectifs & posture managériale



MODULE 3 : LES CONDITIONS DE RÉUSSITE - CONSTRUIRE UN SUPPORT ADAPTÉ À SON ENTREPRISE

- ✓ L'importance de préparer l'entretien
- ✓ Découverte du support d'entretien professionnel
- ✓ Découverte du guide du manager
- ✓ Construction du guide d'entretien



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

LES ENTRETIENS PROFESSIONNELS



MODULE 4 : S'APPROPRIER LE CONTENU & ADAPTER SA POSTURE

- ✓ Connaître et s'approprier les facteurs clés de succès des entretiens professionnels
- ✓ Motiver son équipe
- ✓ Simulations d'entretiens professionnels



MODULE 5 : TRAVAILLER SON DISCOURS & ANCRER LES 10 CONDITIONS DE RÉUSSITE

- ✓ Élaboration d'un guide pour l'utilisateur et le salarié
- ✓ Déterminer les conditions de réussite
- ✓ Réalisation d'une charte assurant un bon déroulé lors des entretiens professionnels

Conditions d'accès

Date : à déterminer

Lieu : à déterminer

Durée : 1 jour

Tarif : intra 1000€HT / extra 1500€HT

Contact : formation@axelperf.com ou au
04.68.05.49.65

Formateur : **Alexandra Cauquil**

Deux à six stagiaires

Stagiaires supplémentaires 250€HT/stagiaires
Maximum neuf stagiaires

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

GESTION DES CONFLITS



OBJECTIFS FORMATION :

- ✓ Identifier, analyser et hiérarchiser un conflit collectif ou individuel
- ✓ Comprendre les principales causes et déterminer les moyens d'action
- ✓ Savoir mobiliser ses connaissances afin de proposer des solutions adaptées à la prévention et à la résolution de conflits en restant maître de soi

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- ✓ Échange interactif
- ✓ Cas Concrets
- ✓ Questionnaire de satisfaction
- ✓ QCM

DURÉE :



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

P
R
O
G
R
A
M
M
E



MODULE 1 : IDENTIFIER LES PRINCIPALES CAUSES DÉCLENCHANT UN CONFLIT

- ✓ Définition de la notion de conflit
- ✓ Types de conflits
- ✓ Analyse de situations professionnelles



MODULE 2 : SAVOIR PRÉVENIR LE CONFLIT

- ✓ Identifier les principales causes déclenchant un conflit
- ✓ Être attentif à sa posture
- ✓ Test et étude de cas



MODULE 3 : REPÉRER LES DIFFÉRENTS COMPORTEMENTS AVEC LE TRIANGLE DRAMATIQUE

- ✓ Repérer les différents comportements avec le triangle de Karpman (Victime-Sauveur-Persécuteur)
- ✓ Simulations et analyses de vécus des participants



MODULE 4 : LES OUTILS POUR LA PRÉVENTION DES CONFLITS

- ✓ Coopération
- ✓ Relation gagnant-gagnant
- ✓ Les émotions
- ✓ Analyse vidéo des émotions



aXel Perf

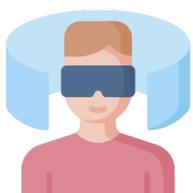
L'accélération économique
par l'opérationnel

GESTION DES CONFLITS



MODULE 5 : ADOPTER LA BONNE POSTURE AFIN DE GÉRER UN CONFLIT

- ✓ Outil DESC
- ✓ Recadrer sans agressivité
- ✓ Jeu de rôle du médiateur
- ✓ Savoir déléguer



MODULE 6 : TESTER SA CAPACITÉ À INFLUENCER AFIN DE SORTIR EFFICACEMENT DU CONFLIT

- ✓ Comprendre la notion positive du mot « influencer »
- ✓ Mise en situation



MODULE 7 : ACTIONS ET OUTILS À DÉVELOPPER AU SEIN DE L'ÉTABLISSEMENT AFIN DE RÉSOUDRE UN CONFLIT

- ✓ Actions simples afin d'éviter le conflit récurrent
- ✓ Actions simples afin de résoudre efficacement le conflit
- ✓ Réflexion par groupe et échanges en collectif



MODULE 8 : MISE EN SITUATION RÉELLE

- ✓ Tester les connaissances des participants sur le sujet du conflit
- ✓ De la prévention à la résolution par le théâtre forum

Conditions d'accès

Date : à déterminer

Lieu : à déterminer

Durée : 2 jours

Tarif : intra 2000€HT / extra 2500€HT

Contact : formation@axelperf.com ou au
04.68.05.49.65

Formateur : **Alexandra Cauquil**

Deux à six stagiaires

Stagiaires supplémentaires 250€HT/stagiaires
Maximum neuf stagiaires

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

METTRE EN PLACE UN MANAGEMENT PARTICIPATIF



OBJECTIFS FORMATION :

- ✓ Connaître les bonnes pratiques du management participatif et les mettre en oeuvre au quotidien

PREEQUIS :

- ✓ Aucun

DURÉE



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

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION :

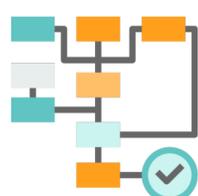
- ✓ Exposés interactifs
- ✓ Analyse de pratique
- ✓ Exercices appliqués
- ✓ Jeux cadres
- ✓ Restitutions
- ✓ QCM

P
R
O
G
R
A
M
M
E



MODULE 1 : DÉCOUVRIR LES STYLES DE MANAGEMENT

- ✓ Connaître les différents styles de management
- ✓ Repérer l'impact du mode de management sur le fonctionnement des collaborateurs



MODULE 2 : METTRE EN PLACE UN MANAGEMENT PARTICIPATIF

- ✓ Identifier les bases du management transformationnel
- ✓ Mettre en place les bonnes pratiques du management participatif : prise de décision, communication, délégation, pilotage par les buts...
- ✓ Repérer son propre mode de management et ses limites personnelles pour renforcer la participativité

Conditions d'accès

Date : à déterminer

Lieu : à déterminer

Durée : 1 jour

Tarif : intra 1000€HT / extra 1500€HT

Contact : formation@axelperf.com ou au
04.68.05.49.65

Formateur : **Julie Jean**

Deux à six stagiaires

Stagiaires supplémentaires 250€HT/stagiaires
Maximum neuf stagiaires

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

OSEZ L'INNOVATION MANAGÉRIALE



OBJECTIFS FORMATION :

- ✓ Découvrir l'innovation managériale,
- ✓ Mettre en place des pratiques de l'innovation managériale dans sa fonction

PREEQUIS :

- ✓ Aucun

DURÉE



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

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- ✓ Exposés interactifs
- ✓ Analyse de pratique
- ✓ Autoévaluations
- ✓ Jeux cadre
- ✓ Restitutions
- ✓ QCM

P
R
O
G
R
A
M
M
E



MODULE 1 : L'INNOVATION MANAGÉRIALE : DE QUOI S'AGIT-IL ?

- ✓ Connaître les grands principes de l'innovation managériale (intelligence collective, co-responsabilité, servant manager)
- ✓ Repérer les apports de ces approches (étude cas).
Comprendre les freins dans leur mise en place



MODULE 2 : LES MÉTHODES DE L'INNOVATION MANAGÉRIALE

- ✓ Identifier les méthodes et outils spécifiques de l'IM (agilité, shadow comex, co-développement...)
- ✓ Expérimenter les outils adaptés au management des RH.



MODULE 3 : METTRE EN OEUVRE L'INNOVATION MANAGÉRIALE

- ✓ Concevoir un dispositif d'innovation
- ✓ Mettre en place ce dispositif pas à pas en s'appuyant sur le collectif de formation

Conditions d'accès

Date : à déterminer

Lieu : à déterminer

Durée : 1 jour

Tarif : intra 2000€HT / extra 2500€HT

Contact : formation@axelperf.com ou au
04.68.05.49.65

Formateur : **Julie Jean**

Deux à six stagiaires

Stagiaires supplémentaires 250€HT/stagiaires
Maximum neuf stagiaires

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel



FORMATIONS FINANCE



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

INITIATION AUX MARCHÉS FINANCIERS MODERNES



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

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION :

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

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

P
R
O
G
R
A
M
M
E



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

INITIATION AUX MARCHÉS FINANCIERS MODERNES



MODULE 4 : LES ORDRES ET LA GESTION DU RISQUE

- ✓ Les ordres
- ✓ Gestion du risque



MODULE 5 : LES MARCHÉS FINANCIERS

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

P
R
O
G
R
A
M
M
E

Formateur : **Bernard Prats-Desclaux**

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



PORTRAITS DE NOS FORMATEURS

Alexandra Cauquil

Consultante et formatrice RH.

Ancienne RRH dans le secteur sanitaire et médico-social.

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.

Élodie Gerbault

Consultante en référencement naturel (SEO) pour les petites et grandes entreprises.

Associée dans une agence de communication, Élodie Gerbault accompagne depuis de années des entrepreneurs et indépendants à mieux définir leurs objectifs et à travailler leur stratégie digitale.

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.

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.

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.



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel



PORTRAITS DE NOS FORMATEURS

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).

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.



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

INSCRIPTION



Qualiopi
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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



Date à déterminer



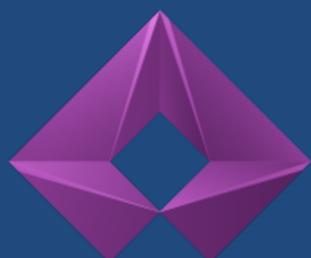
Occitanie Intra-entreprise / Extra-entreprise



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