

# aXel Perf

L'accélération économique  
par l'opérationnel



## CATALOGUE DE FORMATIONS 2024



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



aXel Perf

L'accélération économique  
par l'opérationnel

# SOMMAIRE

 **p.3.** aXel Perf  **p.4.** Logistique & mission

 **p.5.** Processus Intra entreprise  
 **p.6.** Processus Extra entreprise  
 **p.7.** Processus Général



## ENTREPRISE

**p.9.** Formation Business Intelligence

**p.10.** Formation Business Analysis

**p.11.** Formation Internationalisation des entreprises

**p.12.** Formation Méthode "Get the things done"

**p.13.** Formation Organiser et animer une réunion



## COMMERCIAL

**p.15.** Formation Prospection

**p.16.** Formation Découverte

**p.17.** Formation Bases du développement commercial

**p.18.** Formation Développons votre pouvoir commercial

**p.19.** Formation Construire son Pitch

**p.20.** Formation Réussir son rendez-vous commercial

**p.21.** Formation Les différents profils de clients

**p.22.** Formation Négocier avec succès

**p.23.** Formation Organiser sa tournée commerciale

**p.24.** Formation Fidélisation

**p.25.** Formation Renforcer son mental de "Vainqueur"

**p.26.** Formation Le manager compétences et qualités

**p.27.** Formation Pilotage et reporting des ventes

**p.28.** Formation Techniques d'influence et de persuasion

**p.29.** Formation Optimiser les performances de l'équipe commerciale

**p.30.** Formation Plan d'action commercial, de la stratégie à l'action



## FINANCE

**p.X.** Formation Comprendre son haut de bilan (en cours de finalisation)

**p.X.** Formation Comprendre son bilan (en cours de finalisation)

**p.X.** Formation Éditer son prévisionnel en fonction des ses interlocuteurs (en cours de finalisation)



## MARKETING

**p.33.** Formation Initiation à la stratégie de communication des réseaux sociaux

**p.34.** Formation Search Engin Optimisation (SEO)

**p.35.** Formation Fondamentaux du Marketing et de la communication



## RESSOURCES HUMAINES

**p.39.** Formation Communication & posture professionnelle

**p.40.** Formation Prise de parole en public

**p.41.** Formation Entretiens Professionnels

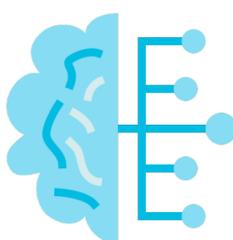
**p.42.** Formation Gestion des conflits

**p.43.** Formation Mettre en place un management participatif

**p.44.** Formation Oser l'innovation Managériale

**p.45.** Formation Management d'une équipe internationale

**p.X.** Formation Recrutement (en cours de finalisation)



## Système d'Information & I.A.

**p.X.** Formation S.I. Facile : Comprendre le Systèmes d'information

**p.X.** Formation I.A. dans le S.I. Guide de l'intégration Réussie

**p.X.** Formation I.A. pour transformer les Services : Une approche pratique

**p.X.** Formation Performance par l'Innovation : No-Code et I.A.

**p.X.** Formation Cybersécurité Essentielle : Protégez votre S.I.

**p.X.** Formation Fluidité du S.I. : Modernisez et Optimisez

**p.X.** Formation Anticipation et Vision du S.I. : Devancez le Futur

**p.X.** Formation Excellence en S.I. : Maîtriser la Business Intelligence

**p.X.** Formation Éco-responsabilité en IT : Vers une S.I. Vert

**p.X.** Formation Green Data et Datacenter : L'avenir Durable de l'IT

## CONFÉRENCES

**p.x.** **SYSTÈME D'INFORMATIONS. POUR LES NULS** - Comprendre les Bases en deux heures

Description : Une conférence dynamique démystifiant les systèmes d'informations  
Objectif : Offrir une compréhension claire et accessible du SI à un public large

**p.x.** **INTELLIGENCE ARTIFICIELLE et Transformation d'entreprise** - Un Duo Gagnant  
Description : Analyse de l'impact de l'AI sur la transformation des entreprises et des S.I.  
Objectif : Montrer comment l'I.A. peut être un moteur clé de transformation et d'innovation

**p.x.** **L'HUMAIN AU COEUR DE L'INNOVATION** - Cybersécurité, Cloud, Big Data, IA, Automation et Green-IT

Description : Une conférence inspirante explorant l'intersection de la technologie et de l'humanité

Objectif : Inspirer et éduquer quant à l'importance de placer l'humain au centre de l'innovation technologique

**p.50.** Portraits de nos formateurs

## 1 aXel Perf Consulting

Conseils et *stratégies d'entreprise opérationnel*



"Consulting" ou en français "Conseils", aXel Perf vous permet d'**optimiser** vos **performances** grâce à nos services de conseils opérationnels. La différence majeure est l' "**opérationnel**", nous faisons avec vous, pour vous, afin de développer votre plein potentiel.

Notre **équipe** est composée d'une quinzaine de **consultants experts** et **formateurs** dans leur domaine d'activité, combinant le savoir-faire et le savoir-faire-faire.

Vous **bénéficiez** ainsi d'**expertises** pointues dans les domaines du **commerce**, **marketing**, **RH** et **finance**, dans l'objectif de vous offrir des solutions sur mesure, **adaptées** à vos **besoins** spécifiques. De la création de projet à la consolidation et à la structuration de votre croissance, jusqu'à votre internationalisation.

Notre équipe **expérimentée**, **multiculturelle** et notre approche holistique nous permettent d'analyser en profondeur votre secteur d'activité, vos opérations, vos processus et l'adéquation entre vos objectifs et vos ressources afin d'identifier les **opportunités** d'amélioration et les axes de travail **prioritaires**, d'**optimiser** vos opérations et augmenter votre **efficacité** et **rentabilité**.

De la jeune entreprise, entreprise innovante, de la start up, ou de la multinationale, nos experts métiers mettent tout en oeuvre pour votre réussite et atteindre les objectifs de croissance et de rentabilité.

 <p><b>Commerciale</b> Permet de générer du chiffre d'affaires, de la rentabilité et développer la pérennité de l'entreprise</p>	 <p><b>Ressources humaines</b> Bien souvent coeur névralgique de l'entreprise, source de son efficacité</p>
 <p><b>Communication</b> Permet de développer son image de marque et sa notoriété</p>	 <p><b>Finance</b> Permet de piloter son entreprise</p>

Du savoir au **savoir-faire**

## 3 aXel Perf Formation

Des *connaissances aux compétences*



Trois sites de formation **Perpignan**, **Toulouse**, **Montpellier** afin d'être plus proche de nos stagiaires.

Nos **organismes** de formation sont équipés 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.

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.

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".

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.

## 5 aXel Perf Accélération

Réaliser votre *POC & POV en 18 mois*



Le **programme d'accélération** est ouvert **trois fois par an**, celui-ci est accessible **deux fois par an** à **toutes les entreprises** soit **disruptives**, soit **scalables**, soit les deux. Les critères sont aussi vastes que spécifiques.

Une entreprise venant d'être créée peut y accéder, une entreprise ayant plus de trois ans d'existence peut y accéder également, notamment pour la conquête d'un nouveau marché.

Une fois par an, celui-ci est ouvert aux **porteurs de projet** n'ayant pas créé leur entreprise.

L'**objectif** de ce **programme** est d'**effectuer** l'**accélération** en **neuf mois** et atteindre une capacité de **croissance** stable entre **18** et **24** mois.

En premier lieu nous testons le porteur de projet et l'entreprise, en deuxième lieu nous testons la réceptivité marché, en troisième lieu la rentabilité, le tout en neuf mois.

Dans un deuxième temps nous finançons la croissance de celle-ci.

Une fois les **objectifs atteints** (formation, opérationnel, structuration, croissance) nous passons le **relais** soit au **chef d'entreprise** (autonomie), soit à des fonds d'investissement.

aXel Perf reste au conseil stratégique pendant 24 mois afin de permettre une transition en douceur.

Notre programme s'inscrit en complémentarité de tous les dispositifs disponibles (incubateurs, pépinières, BIC, CCI, associations) et non en concurrence.

## 2 aXel Perf Diagnostic

Identifier vos *axes d'amélioration*



Le **diagnostic** d'entreprise permet d'**identifier** rapidement les **axes d'amélioration** à mettre en place dans les **meilleurs délais**, le plus efficacement possible, être **efficace**.

À la différence d'un **audit** (un audit met en lumière les **points faibles** de l'entreprise, un audit juge), le diagnostic identifie vos points forts et les axes d'amélioration opérationnels.

Une **vision positive** est essentielle, pour cette raison nous l'appelons **diagnostic**, car nous sommes tournés vers l'**avenir**.

Dans un premier temps, nous **identifions** ensemble vos **objectifs**.

Dans un deuxième temps, nous passons en revue vos **axes de développement** et vos ressources :

- **Commerciale**,
- **Marketing**,
- **RH**,
- **Financier**,
- Un léger focus sur le **Juridique** permet d'anticiper les éventuelles solutions.

Dans un troisième temps nous vous remettons un **rapport factuel** dont nous interprétons les résultats ensemble.

Dans un quatrième et dernier temps, nous déterminons la **cohérence** entre vos **ressources** et vos **objectifs**, les axes prioritaires de travail en corrélation avec vos objectifs.

Enfin, vous choisissez librement de les travailler en interne, avec un autre prestataire ou avec nous :-)

Inspirons-nous du **passé** pour **construire l'avenir**

## 4 aXel Perf Financement

*Subventions et financements 1 190 000€ en 2023*



aXel Perf propose la recherche de **subventions** et **financements** auprès d'associations spécifiques, d'institutions, de banques.

La pertinence de son ingénierie dans le montage de dossier et la force de son réseau ont permis d'obtenir pour ses clients un montant de **1 133 000€** de **subventions** et **financements** en 2022, **1 190 000€** en 2023 tout en restant dans une logique d'excellence et de sélection des dossiers.

Dans cet exercice délicat, l'investissement et les **compétences** de notre équipe permettent de **réduire** le **temps** d'édition et d'instruction des dossiers d'environ **85%**, d'atteindre un taux de réussite, en **2022**, de l'ordre de **87%** et **100%** en **2023**.

La participation de nos clients est primordiale. Même si nous nous occupons de l'identification des dispositifs et de la rédaction des dossiers, le client doit nous fournir les clés afin de réussir.

De l'**innovation**, à la **création d'entreprise**, à l'**industrialisation**, à l'**internationalisation** nous travaillons ensemble pour une meilleure réussite.

À ces réussites sont à ajouter plusieurs **levée de fonds** confidentielles en **2022** et **2023**.

En **2024** nous avons décidé de faire **bénéficier** à nos clients de nos compétences en mettant celles-ci à leur **disposition** avec un potentiel de **270M€** d'investissements.



aXel Perf Initialement prévue pour être une entreprise d'économie mixte (public/privée), aXel Perf a finalement été créée en octobre 2019 après trois ans de réflexion.

Un **constat** s'impose depuis dix ans, les **dispositifs**, les **associations** permettant aux jeunes entreprises (0-36 mois) de se développer, se **focalisent** sur les mêmes besoins et solutions, à savoir l'accessibilité à des **fonds** d'autrui et **accompagnement** théorique.

De fait, il y a souvent une **inertie** entre les besoins réels temporels et la mise en **application**.

Notre **programme d'accélération** chez aXel Perf se base sur l'**efficacité** et la **rapidité** d'exécution.

Nous avons **trois mois** pour **tester** l'entreprise et le **porteur** de projet, trois mois pour tester la **réceptivité** marché (POC) et trois mois pour démontrer la **rentabilité** (POV).

Cela implique une grande **disponibilité**, une implication des **ressources**, **croire** en l'**entreprise**, le **porteur** du projet, la **solution**.

Les **fonds** exploités sont ceux d'aXel Perf permettant une grande souplesse dans le choix des projets.

Le programme d'accélération n'est pas une source de revenu pour aXel Perf.

Nous mettons nos moyens à disposition des porteurs et projets pertinents en lien avec notre chaîne de valeurs.

Trois conseils de sélection sont mis en place chaque **année** **#performance** **#disruption** **#exigence** ;-)

En complémentarité de celui-ci nous proposons des prestations spécifiques directement issues du programme. Ceci permet à **toutes les entreprises** de **bénéficier** de notre **expertise**, de nos **compétences** et à **aXel Perf** de faire **bénéficier** d'un programme d'**accélération** pertinent et accessible.

D'après notre constat **78%** des porteurs de projet **manquent** de **compétences** dans cinq des six axes de développement d'une entreprise, **aXel Perf** vient apporter ces compétences **#plug&play**



aXel Perf

L'accélération économique  
par l'opérationnel

# Logistique & Mission

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 trois collaborateurs de la même entreprise concernée par la même formation.

**Nos formateurs se déplacent dans toute la France**

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.

À ce jour les entreprises recherchent l'efficacité des formations, c'est à dire une application efficace, opérationnelle et un retour sur investissement (ROI) pertinent et rapide.

Nous travaillons avec les meilleurs formateurs de la région Occitanie en internalisé ou en externalisé correspondant à nos critères qualitatif de sélection.

Un processus spécifique est effectué chaque année afin de garantir la meilleure prestation possible et le maintien de la qualité.

Ouverte aux nouvelles approches commerciales, marketing, RH, financières et même juridique, nos formations mêlent tradition et nouveauté.

Une approche spécifique adaptée aux entreprises scalable et disruptives, tout en permettant aux entreprises "traditionnelles" d'évoluer vers leurs objectifs de développement et de croissance.

Nos méthodes pédagogiques se composent de théories, de jeux immersif, de démarches déductive, affirmative, démonstrative, d'exercices d'application, d'études de cas, de Brainstorming individuel et collectif.

Des supports traditionnel à la pointe de la technologie !  
Classique : Powerpoint, Keynote ou Prezi, tableau blanc  
Moderne : WhatsApp, Beekast, Typeform, casque de réalité virtuelle, réalité augmentée et immersive

De quatre à 12 stagiaires par session pour une plus grande efficacité et une confidentialité accrue

Destinataires :

- Chef (fe) d'entreprise
- Directeur
- Manager
- Collaborateur
- ETI
- Start up
- Incubateur
- Pépinière





aXel Perf

L'accélération économique  
par l'opérationnel

# PROCESSUS

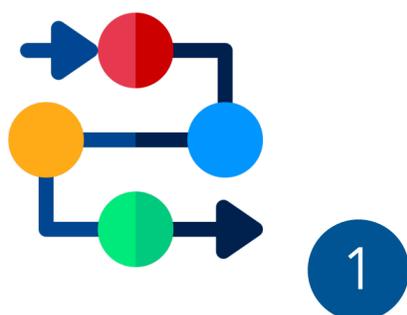
Intra entreprise

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

Chez aXel Perf nos formateurs sont sensibilisés à la problématique de temps rencontrée par nos entreprises clientes et sont conscients des enjeux liés au temps consacré à la 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 théorie, 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 réalisent un entretien téléphonique avec le stagiaire

Cet entretien vise à faire connaissance et évaluer le niveau de compétence du stagiaire

Cette méthode nous permet d'anticiper les attentes et d'adapter la formation en fonction des besoins identifiés

Cet entretien permet d'économiser deux heures quant au temps de formation et est accompagné d'un questionnaire de positionnement permettant de suivre 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

13h00 - La pause déjeuner

Cette pause permet de faire le point entre les stagiaires, d'échanger quant aux diverses expériences de chacun

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

Afin d'optimiser l'attention des apprenants et favoriser la rétention des connaissances nous débutons directement par les phases de simulation

Une fois la formation dispensée, 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 échanges permettent de répondre aux éventuelles questions pouvant survenir après la formation

(Délai de trois mois environ)

2  
Quelques besoins logistiques sont nécessaires afin de procéder dans les meilleures conditions

3  
• Adresse du site, abordé lors de la validation

4  
• Une salle de réunion adaptée

5  
• Un rétroprojecteur ou une télévision adaptée

• Nos formateurs interviennent entre deux et huit salariés

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



aXel Perf

L'accélération économique  
par l'opérationnel

# PROCESSUS

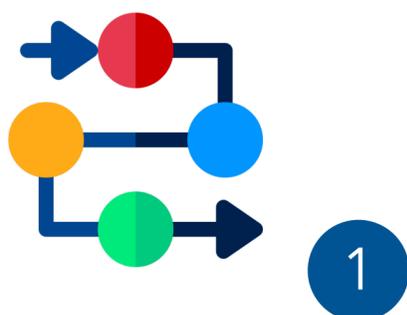
Extra entreprise

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

Chez aXel Perf nos formateurs sont sensibilisés aux problématiques de nos entreprises clientes et sont conscients des enjeux liés au temps passé en formation.

C'est pour cette raison que nous avons élaboré un processus de formation de qualité répondant aux exigences de temps et d'investissement de nos clients.

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



La semaine précédant la formation, nos formateurs réalisent un entretien téléphonique avec le stagiaire

Cet entretien vise à faire connaissance et évaluer le niveau de compétence de chaque stagiaire

Cette méthode permet de cerner les attentes de chacun et d'adapter la formation en fonction des besoins identifiés

Cet entretien permet d'économiser deux heures sur le temps de formation, et est accompagné d'un questionnaire de positionnement permettant de suivre la montée en compétence de l'apprenant



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

J1/J2/J3

Nous accueillons 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



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

13h00 - La pause déjeuner

Cette pause permet aux stagiaires de faire le point, d'échanger sur leurs expériences

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

Afin d'optimiser l'attention des apprenants et de favoriser la mémorisation des connaissances nous débutons directement par les phases des simulations

Une fois la formation dispensée, 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 acquises

Ces échanges permettent de répondre aux questions pouvant survenir après la formation

(Délai de trois mois environ)

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



aXel Perf

L'accélération économique  
par l'opérationnel

# PROCESSUS

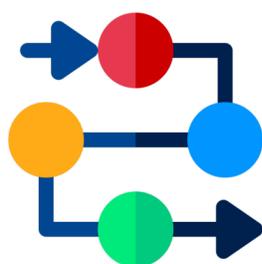
Extra entreprise

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 rencontré par nos entreprises clientes et sont conscients des enjeux liés au temps passé en formation.

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

Découvrez notre processus simple et efficace alliant la théorie et la pratique, tout en optimisant l'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 lieux

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 D'ENTREPRISE GÉNÉRALE

**p.9.** *Formation Business Intelligence*

**p.10.** *Formation Business Analysis*

**p.11.** *Formation Internationalisation des entreprises*

**p.12.** *Formation Méthode "Get the things done"*

**p.13.** *Formation Organiser et animer une réunion*



## OBJECTIFS FORMATION

- Savoir définir la business intelligence
- Analyser l'environnement de son entreprise
- Identifier la mécanique d'application de la BI dans son entreprise
- Implémenter la Business Intelligence dans son entreprise



## MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



## DURÉE

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

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Trois jours

Tarif : 1500€HT

Contact : [formation@axelperf.com](mailto:formation@axelperf.com) ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Romain Siat-Besse

**Cette formation permet à l'apprenant d'appréhender l'univers de la Business Intelligence, de comprendre sa nature, son intérêt, son fonctionnement, son utilisation, son exploitation et enfin son implémentation dans son entreprise.**

**Objet complexe et parfois nébuleux pour certains, la BI est aujourd'hui un vecteur de réussite pour les entreprises, leur permettant de comprendre leur passé, les interactions avec leur environnement commercial, marketing, financier, RH et productif actuel, dans l'objectif de s'améliorer et d'augmenter son ROI.**

**Cette formation se veut pragmatique et applicable dans les meilleurs délais une fois la formation dispensée.**

### MODULE 1 : LES ENJEUX ET PRINCIPES DE LA BI

- Qu'est ce que le BI ?
- Quelle est la place de la BI dans l'entreprise
- Quels secteurs son applicable à la BI ?
- Pourquoi la BI est-elle importante ?
- Identifier les zones d'application dans son entreprise

### MODULE 2 : LES APPLICATIONS

- Différence entre BI et Business Analysis
- Identifier les différents outils nécessaire à l'exploitation de la BI
- Comment fonctionne la Business Intelligence dans son environnement
- Quels sont les domaines d'application dans son entreprise ?

### MODULE 3 : L'AVENIR DE LA BUSINESS INTELLIGENCE

- Anticiper et se préparer à son évolution dans un contexte ultra rapide
- Les moyens du "futur" déjà présent
- Les enjeux et principes
- Quelles compétences pour quelles résultats, des investissements nécessaires

### MODULE 4 : LES OUTILS

- Les sources d'approvisionnement de la BI
- Les logiciels
- Les enjeux de la synchronisation et de l'automatisation
- Analyser son entreprise et faire le bon choix de données

### MODULE 5 : LA MÉCANIQUE D'INTÉGRATION

- Collecte
- Intégration
- Distribution
- Restitution

### MODULE 6 : INTÉGRER LA BI DANS SON ENTREPRISE

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



## OBJECTIFS FORMATION

- Savoir définir la business intelligence
- Analyser l'environnement de son entreprise
- Identifier la mécanique d'application de la BI dans son entreprise
- Implémenter la Business Intelligence dans son entreprise



## MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



## DURÉE

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

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Trois jours

Tarif : 1500€HT

Contact : [formation@axelperf.com](mailto:formation@axelperf.com) ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Romain Siat-Besse

**Cette formation permet à l'apprenant d'appréhender l'univers de la Business Intelligence, de comprendre sa nature, son intérêt, son fonctionnement, son utilisation, son exploitation et enfin son implémentation dans son entreprise.**

**Objet complexe et parfois nébuleux pour certains, la BI est aujourd'hui un vecteur de réussite pour les entreprises, leur permettant de comprendre leur passé, les interactions avec leur environnement commercial, marketing, financier, RH et productif actuel, dans l'objectif de s'améliorer et d'augmenter son ROI.**

**Cette formation se veut pragmatique et applicable dans les meilleurs délais une fois la formation dispensée.**

### MODULE 1 : LES ENJEUX ET PRINCIPES DE LA BA

- Qu'est ce que le BA ?
- Quelle est la place de la BA dans l'entreprise
- Quels secteurs son applicable à la BA ?
- Pourquoi la BA est-elle importante ?
- Identifier les zones d'application dans son entreprise

### MODULE 2 : LES APPLICATIONS

- Différence entre BI et Business Analysis
- Identifier les différents outils nécessaire à l'exploitation de la BA
- Comment fonctionne la Business Analysis dans son environnement
- Quels sont les domaines d'application dans son entreprise ?

### MODULE 3 : L'AVENIR DE LA BUSINESS ANALYSIS

- Anticiper et se préparer à son évolution dans un contexte ultra rapide
- Les moyens du "futur" déjà présent
- Les enjeux et principes
- Quelles compétences pour quelles résultats, des investissements nécessaires

### MODULE 4 : LES OUTILS

- Les sources d'approvisionnement de la BA
- Les logiciels
- Les enjeux de la synchronisation et de l'automatisation
- Analyser son entreprise et faire le bon choix de données

### MODULE 5 : INTÉGRER LA BA DANS SON ENTREPRISE

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

### MODULE 6 : IMPLIQUER LES PARTIES PRENANTES

- Sensibilisation à l'importance de la BA au sein de l'entreprise
- Formation des parties prenantes
- Création des canaux de communication et recueillir besoins, exigences des PP
- Identification des projets pilotes et test du processus

### MODULE 7 : ÉVALUER ET AJUSTER

- Suivi régulier de l'efficacité de BA au sein de son entreprise
- Collecte et recours d'expérience des collaborateurs afin de s'améliorer
- Ajustement des processus et outils en fonction de l'expérience utilisateur



aXel Perf

L'accélération économique par l'opérationnel

# FORMATION INTERNATIONALISATION DES ENTREPRISES



## OBJECTIFS FORMATION

- Identifier et comprendre les mécanismes d'implantation et de commercialisation à l'international
- Identifier les différentes structures d'implantation
- Identifier et appliquer une politique et stratégie d'implantation et de commercialisation
- Identifier ses pré-requis quant à un développement export
- Identifier le marché cible en lien avec ses objectifs, forces et faiblesses
- Créer une stratégie opérationnelle de pénétration de marché
- Créer et appliquer un PAC de prospection export
- Créer et piloter un plan d'internationalisation financier
- Adapter son offre marketing et commerciale à la zone cible
- Identifier les outils de communication en lien avec la zone cible
- Identifier les ressources nécessaires à la bonne marche du projet (RH, Média, Financière, etc..)
- Identifier son ROI



## MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



## DURÉE

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

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée courte : Trois fois deux jours - 3 000€HT

Durée longue : 24 journées - 12000€HT

Contact : [formation@axelperf.com](mailto:formation@axelperf.com) ou au 04.68.05.49.65

Nombre de stagiaire : dépend des besoins de l'entreprise/des entreprises

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Romain Siat-Besse

**Cette formation très complète permet aux apprenants d'identifier, de produire et d'appliquer une stratégie d'internationalisation liant le commercial, le marketing, le RH, le financier, le juridique et la production.**

**Au cours de cette formation vous identifierez les axes d'amélioration afin de mieux vous préparer à l'internationalisation de votre entreprise, en tenant compte des contraintes et des opportunités, des obligations réglementaires, de la logistique, des acteurs clés de votre performance, de l'adaptabilité culturelle en fonction de la zone à conquérir et de votre Plan d'Action immédiat et à long terme.**

### MODULE 1 : LES INSTITUTIONS

- Libres échanges
- Conventions et accords internationaux
- Les institutions
- Les incoterms
- PESTEL

### MODULE 2 : LES VECTEURS DE RÉUSSITE

- Commerciaux
- Marketing
- RH
- Financier
- Juridique
- Production

### MODULE 3 : LES VECTEURS D'ADAPTATION

- Identifier ses forces et faiblesses (SWOT)
- Identifier ses objectifs
- Comprendre son environnement et l'environnement cible
- Identifier son processus de vente et ses canaux de commercialisation
- Identifier le parcours logistique
- Identifier les parcours client
- Vecteurs dynamique pondéré

### MODULE 4 : LES OUTILS

- SWOT
- PESTEL
- GANTT
- PERT
- Hofstede
- Trompenaars
- SMART
- Marketing - Mix
- CRM

### MODULE 5 : STRUCTURATION

- Bureau de représentation
- Succursale
- Filiale
- Joint-Venture
- Agence commerciale
- Contrat de commissionnement
- Prestation de services
- Courtage
- Contraintes et opportunités
- Commercialisation
- Modes de commercialisation
- Processus logistique simplifié

### MODULE 6 : ADAPTER SON ENTREPRISE

- Carte des différences culturelles
- Adapter son entreprise à l'exportation
- Gestion des opérations

### MODULE 7 : MANAGEMENT MULTICULTUREL

- Identifier les convergences et divergences culturelles
- Les différentes méthodes de penser
- Les différents types de relation en business multiculturel
- Les clés du management multiculturel
- Connaître ses collaborateurs
- Méthodes de management en contexte multiculturel

### MODULE 8 : PLAN D' ACTIONS

- Qu'est ce ?
- Définir son plan d'actions
- Définir les axes de réussite de son plan d'actions
- Appliquer son plan d'actions
- Identifier ses indicateurs de suivi de son plan d'actions
- Mettre en place ses indicateurs de suivi

P  
R  
O  
G  
R  
A  
M  
M  
E



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



aXel Perf

L'accélération économique  
par l'opérationnel

# FORMATION "GET THE THINGS DONE"



## OBJECTIFS FORMATION

- S'organiser afin de gagner du temps
- Organiser ses tâches par ordre de priorité
- Comprendre et intégrer le processus



## MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



## DURÉE

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

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Deux jours

Tarif : 1000€HT

Contact : [formation@axelperf.com](mailto:formation@axelperf.com) ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Romain Satiat-Besse

**Cette formation permet à l'apprenant d'améliorer sa productivité en prenant en compte des paramètres souvent ignoré par les systèmes classiques de gestion du temps, tels que vos motivations ou votre niveau d'énergie influant sur vos décisions de produire ou de procrastiner. Ainsi la méthode "Get the things done" (GTD) permet de mieux se comprendre et d'améliorer votre productivité personnelle et professionnelle en tenant compte de vos paramètres personnels et professionnels. Un outil de rigueur et de persévérance pour une efficacité accrue.**

### MODULE 1 : INTRODUCTION À LA MÉTHODE

- Qu'est ce que la méthode GTD ?
- Avantages et limites
- Intérêt de cette méthode
- Les étapes de la méthode

### MODULE 2 : ÉTAPE 1 - COLLECTER

- Comment collecter les informations
- Objectif
- Méthode
- Apprentissage
- Pourquoi collecter ?

### MODULE 3 : ÉTAPE 2 - TRAITER

- Comment traiter les informations
- Objectif
- Méthode
- Apprentissage
- PRIORISER

### MODULE 4 : ÉTAPE 3 - ORGANISER

- Comment organiser les informations et tâches
- Méthode
- Apprentissage
- Planifier - reporter - déléguer

### MODULE 5 : RÉVISER

- Suivi et contrôle
- Prendre le temps
- Se réorganiser
- Attribuer au temps les tâches et les tâches au temps

### MODULE 6 : AGIR

- Optimiser
- Prioriser
- Disposer
- Contextualiser

P  
R  
O  
G  
R  
A  
M  
M  
E



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



## OBJECTIFS FORMATION

- Savoir préparer une réunion
- Savoir animer avec succès une réunion
- Savoir une réunion
- Savoir effectuer le suivi d'une réunion



## MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



## DURÉE

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

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Deux jours

Tarif : sur devis

Contact : [formation@axelperf.com](mailto:formation@axelperf.com) ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

**Cette formation permet aux apprenants d'acquérir toutes les techniques d'animation de réunions, les techniques de préparation de réunions et, à obtenir des résultats efficaces quant à l'atteinte des objectifs fixés pendant et après celles-ci.**

**Pragmatique et efficiente, cette formation permet d'appliquer immédiatement les techniques observées et apprises.**

### MODULE 1 : LA RÉUNION

- L'objectif d'une réunion
- Les huit clés pour réussir ses réunions
- Préparer sa réunion

### MODULE 2 : LA GESTION DE SOI

- Diagnostiquer son niveau de confiance en soi et ses craintes
- Les solutions au stress
- Les différentes formes d'entraînement

### MODULE 3 : PRÉPARER SES RÉUNIONS

- Définir les objectifs
- Définir et attribuer les rôles
- Les participants
- Réaliser un support de réunion

### MODULE 4 : LA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

- Bases et principe d'une communication réussie
- L'impact de votre personnalité sur vos invités
- Comprendre les mécanismes psychologiques
- Choisir son style de communicant
- Techniques de communication pour convaincre

### MODULE 5 : OUVRIR UNE RÉUNION

- Le langage non-verbal
- Démarrer sa réunion, créer l'ambiance
- Réussir sa communication : congruence, confiance en soi, autorité, regard, proximité

### MODULE 6 : LE DÉROULEMENT D'UNE RÉUNION

- Captiver et maintenir l'attention
- Gérer sa voix et son impact sur le public
- La force du silence, les techniques de respiration
- Maintenir une dynamique positive, gérer les comportements
- Traiter les objections, éviter les conflits

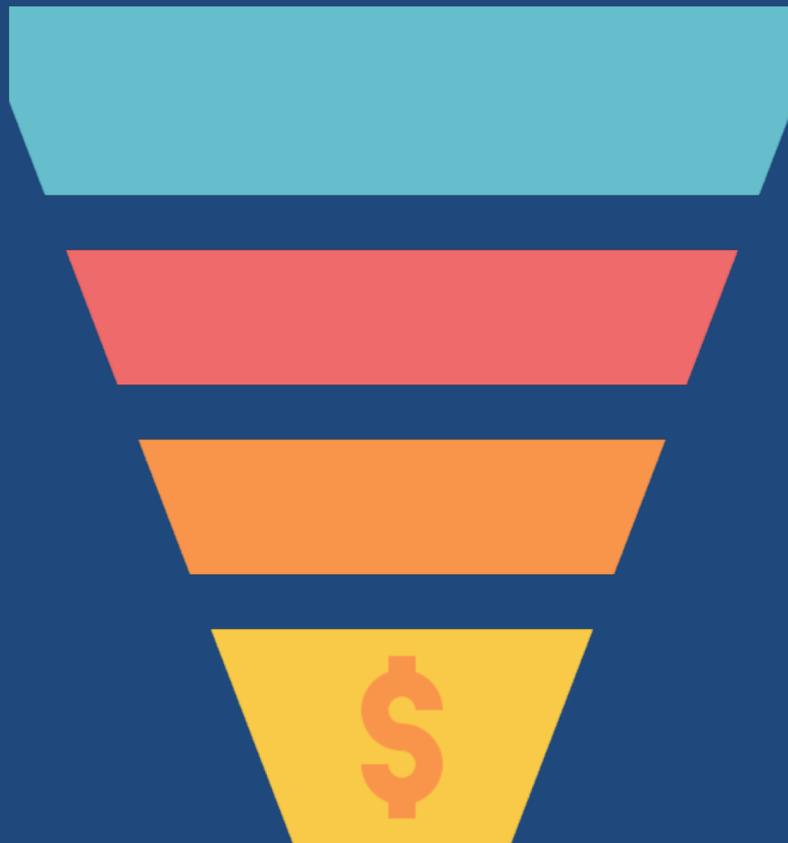
### MODULE 7 : CONCLURE UNE RÉUNION

- Synthèse et commentaires
- Compte-rendu
- Feedback
- Congruence de la réunion et de ses objectifs



aXel Perf

L'accélération économique  
par l'opérationnel



# FORMATIONS COMMERCIALES

**p.15.** Formation Prospection

**p.16.** Formation Découverte

**p.17.** Formation Les bases du développement commercial

**p.18.** Formation Développons votre pouvoir commercial

**p.19.** Formation Construire son Pitch

**p.20.** Formation Réussir son Rendez-vous commercial

**p.21.** Formation Les différents profils de clients

**p.22.** Formation Négocier avec succès

**p.23.** Formation Organiser sa tournée commerciale

**p.24.** Formation Fidélisation

**p.25.** Formation Renforcer son mental de "Vainqueur"

**p.26.** Formation Le Manager compétences et qualités

**p.27.** Formation Pilotage et reporting des Ventes - CRM

**p.28.** Formation Technique d'influence et de persuasion

**p.29.** Formation Optimiser les performances de l'équipe commerciale

**p.30.** Formation Plan d'actions commercial, de la stratégie à l'action



## 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
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



## DURÉE

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

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Trois jours

Tarif : 1500€HT

Contact : [formation@axelperf.com](mailto:formation@axelperf.com) ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Romain Siat-Besse

**Cette formation permet aux apprenants d'appréhender l'univers commercial et de professionnaliser leur démarche de prospection.**

**Vous pourrez ainsi comprendre la mécanique de fonctionnement, identifier leurs leviers de performance, se distinguer de la concurrence, de rendre la prospection ludique et d'augmenter leur ROI.**

### 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

### 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 - Technique des trois OUI
- La persévérance de la décision
- 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



## 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
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



## DURÉE

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

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Deux jours

Tarif : 1000€HT

Contact : [formation@axelperf.com](mailto:formation@axelperf.com) ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Romain Satiat-Besse

**Cette formation permet aux apprenants de performer lors de la phase de découverte, phase la plus importante de l'entretien téléphonique ou commercial faisant la différence entre la réussite ou l'échec de l'action.**

**À cette occasion les apprenants découvrent le positionnement de leur entreprise, leur positionnement concurrentiel, produit/service et attitude afin de procéder à une vente claire et sereine.**

### MODULE 1 : LE CHAMP LEXICAL

- Découverte de son environnement commercial
- Qu'est ce que cela veut dire ? Compréhension et interprétation des définitions
- Comprendre les enjeux
- Temps d'échange
- L'objectif étant 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

### 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 la 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 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 commerciale
- Comment éviter de passer pour un commercial



## MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



## DURÉE

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

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Deux jours

Tarif : 1000€HT

Contact : [formation@axelperf.com](mailto:formation@axelperf.com) ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Romain Siat-Besse

**Cette formation permet aux apprenants d'appréhender l'environnement commercial et les bonnes pratiques.**

**De découvrir tout un processus simple et efficace à mettre en place et à dupliquer afin de performer dans son action commerciale même dans un environnement concurrentiel fort.**

### MODULE 1 : LES BONNES PRATIQUES COMMERCIALES

Découverte de l'environnement commercial, comprendre les enjeux, les fondamentaux, la bonne interprétation de chaque mot, 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

### 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

P  
R  
O  
G  
R  
A  
M  
M  
E



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



## 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

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



## DURÉE

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

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Deux jours

Tarif : Sur devis

Contact : [formation@axelperf.com](mailto:formation@axelperf.com) ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Benoît Gacon

**Cette formation permet aux apprenants de devenir des experts dans leur environnement commercial, en révélant le potentiel commercial qu'ils ont en eux. C'est à dire de prendre connaissance des techniques commerciales et de les adapter à leur soi (personnalité).**

**Grâce à l'approche pragmatique, bienveillante, personnalisée et objective de Benoit Gacon, toute appréhension quant au développement commercial devient obsolète, permettant aux apprenants d'évoluer vers de nouvelles perspectives commerciales.**

**Une formation dynamique et opérationnelle pour une réussite immédiate.**

### 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

#### Benoît Gacon

Est entraînant, positif et challengeant ... voici les mots associés à la pratique de son métier. Ces qualités, Benoit les utilise afin de vous accompagner dans votre développement commercial. Sa mission : Libérer votre pouvoir commercial.

Benoît révèle le commercial en vous grâce à son savoir-faire, ses techniques d'approche, managériales et commerciales. Fin, sensible, observateur, à l'écoute et dynamique il sait tirer parti de vos qualités.

Titulaire d'un Master (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 son domaine. Ses expériences terrain et formateur : RESIDE ETUDES - BARRIERE (Service commercial B2C) - ATALIAN - COGEDIM - ELIOR (Service commercial B2B) - EDF - CARSAT (Téléconseillers) - INTERMARCHÉ (Directeur) font de lui un formateur expérimenté.



aXel Perf

L'accélération économique  
par l'opérationnel

# FORMATION CONSTRUIRE SON PITCH & SON ARGUMENTAIRE COMMERCIAL



## OBJECTIFS FORMATION

- Être en capacité de créer son/ses Pitch (s)
- Être en capacité de susciter l'intérêt d'un interlocuteur pour son entreprise, sa marque, son projet
- Être en capacité de créer son/ses argumentaire (s) commercial
- Être en capacité de valoriser son entreprise, sa marque, ses produits/ services



## MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



## DURÉE

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

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Deux jours

Tarif : sur devis

Contact : [formation@axelperf.com](mailto:formation@axelperf.com) ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

**Cette formation permet aux apprenants de comprendre l'intérêt de créer un Pitch à destination de parties prenantes, comprendre comment susciter l'intérêt des parties prenantes pour son projet, entreprise, marque en quelques secondes et d'aborder, également, la diversité des Pitches.**

**Celle-ci permet également au stagiaire de comprendre son environnement commercial afin de rédiger l'argumentaire cadre en lien avec les différents profils d'interlocuteurs.**

### MODULE 1 : QU'EST CE QUE LE PITCH ?

- Son origine, ses règles : court, mémorable, différenciant
- Les cinq étapes pour rédiger son Pitch
- Vérifier son impact project et client

### MODULE 2 : ARGUMENTAIRE COMMERCIAL

- Élaborer et présenter un argumentaire percutant - Règles CABP
- La force de la valorisation ou l'art de vendre un produit/service à forte valeur ajoutée
- Être convaincant et se différencier de la concurrence
- Les axes de la différenciation : Novateur, Accélérateur, Simplificateur, Améliorateur
- La zone de différenciation compétitive
- Le Storytelling - l'art de vendre l'histoire

### MODULE 3 : L'INFLUENCE DE LA COMMUNICATION PARA-VERBALE

- L'impact émotionnelle sur le client

### MODULE 4 : LES CLÉS DE LA PRISE DE DÉCISION D'ACHAT

- Le cercle vertueux du processus d'achat

### MODULE 5 : COMPRENDRE SON CLIENT ET SES BESOINS

- Découvrir et maîtriser les priorités du client
- Besoin
- Envie
- Problème

P  
R  
O  
G  
R  
A  
M  
M  
E



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



aXel Perf

L'accélération économique par l'opérationnel

# FORMATION RÉUSSIR SON RENDEZ-VOUS COMMERCIAL



Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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



## OBJECTIFS FORMATION

- Apprendre à se positionner afin de susciter l'intérêt et l'écoute de son interlocuteur
- Identifier les leviers afin de créer un climat confiance de son interlocuteur
- Adapter son comportement et son discours à chaque situation



## MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



## DURÉE

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

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Deux jours

Tarif : sur devis

Contact : [formation@axelperf.com](mailto:formation@axelperf.com) ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

Cette formation permet aux apprenants :

- De détailler l'action du rendez-vous commercial,
- De comprendre le fonctionnement, la mécanique,
- De déterminer les étapes et les objectifs à atteindre,

- De mettre en place une méthodologie permettant de réussir son entretien commercial dans les meilleures conditions,
- D'identifier son offre en fonction des situations prospects,
- De comprendre le positionnement de son offre vis à vis des offres concurrentes.

### MODULE 1 : L'ACCUEIL, LE PREMIER CONTACT

- Les 30 premières secondes
- Observation et informations sensorielles - VAKOG (PNL)
- L'approche commerciale en trois phases
- Phase 1 : L'accroche visuelle, la première impression. Susciter une émotion positive
- Phase 2 : La présentation, Créer une ambiance positive de complicité
- Phase 3 : Attitudes et comportements. Installer son image, Imposer sa crédibilité

### MODULE 2 : RÉUSSIR SON ENTRETIEN SANS MAGIE

- La découverte du client,
- Les questions ouvertes,
- L'écoute active
- L'observation
- SONCASE
- La méthode "SPIN SELLING"
- Identifier le décideur

### MODULE 3 : PRÉSENTATION ET DE DÉMONSTRATION

- Répondre au besoin du client et attiser sa curiosité
- Les ventes additionnelles

### MODULE 4 : L'OFFRE COMMERCIALE

- La reformulation, technique psychologique complexe et efficace
- Élaborer et présenter son argumentaire,
- Les règles CABP,
- Les axes de différenciation produit/service
- Les techniques de valorisation
- Gagner la confiance de votre prospect/client

### MODULE 5 : LES TECHNIQUES DE COMMUNICATION

- Communication interpersonnelle
- La méthode des 7C
- Les formes d'écoute active
- La force du silence
- Le langage positif VS les mots destructeurs
- Valoriser son langage, transmettre des émotions positives
- Assertivité

### MODULE 6 : LA COMMUNICATION RÉACTIVE

- Les outils de la PNL à l'entretien professionnel,
- Le langage verbal, para-verbal, non-verbal,
- Synchronisation verbale, non-verbale,
- Informations sensorielles et système de représentation

### MODULE 7 : INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE PAR MM.MAYER ET SALOVEY

- Perception,
- Intégration,
- Compréhension,
- Gestion des émotions

### MODULE 8 : LES CONCURRENTS

- Optimiser son offre en relation avec la concurrence
- Différence, plus-value, notre force, réponse aux besoins, solutions,
- Maîtrise de la concurrence,
- Gérer les objections et les manipulation

### MODULE 9 : OUTILS INDISPENSABLE

- Les clés de l'influence client
- Les priorités du client et pourquoi



### OBJECTIFS FORMATION

- Identifier le profil psychologique de son interlocuteur
- Adapter son discours en fonction du profil psychologique de son interlocuteur
- Apprendre à se différencier de la concurrence
- Appréhender la GRC (gestion de la relation client)
- Comprendre l'environnement du CRM et de l'e-CRM
- Comprendre ses KPI (Indicateurs clé de performance)
- Fidéliser et développer son portefeuille client



### MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



### DURÉE

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

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Deux jours

Tarif : sur devis

Contact : [formation@axelperf.com](mailto:formation@axelperf.com) ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

**Cette formation permet aux apprenants d'identifier les différents profils de clients pouvant être rencontrés à l'occasion de leur développement commercial et programme de fidélisation et de comprendre comment adapter leur comportement afin d'aboutir à leurs objectifs.**

**Formation pragmatique reposant sur différentes techniques comportementales.**

### MODULE 1 : COMPRENDRE LE CLIENT

- Qu'est ce qu'un client
- Écouter, observer, identifier le style de votre client
- L'écoute active. Les trois formes d'écoute active
- Les outils de la PNL au service d'une meilleure communication

### MODULE 2 : ANALYSE DES QUATRE PROFILS TYPES

- Définitions, inconvénients, conseils
- Le Bavard
- L'Hyperactif
- Le Rigide
- Le Méthodique

### MODULE 3 : LA MÉTHODE SONCASE

- Comment adapter sa stratégie en fonction des six profils psychologiques de clients

### MODULE 4 : ADAPTER SON COMPORTEMENT AU STYLE DE CLIENT

- Adapter son comportement en fonction du style de votre client

### MODULE 5 : GESTION DES PROFILS DIFFICILES

- Identifier les niveaux de difficulté et diagnostiquer les raisons
- Adopter une attitude d'autorité et de conseiller "Expert"
- Adapter son comportement en fonction de du profils

### MODULE 6 : ÉVOLUER EN TERRITOIRE HOSTILE EN TOUTE SÉRÉNITÉ

- Identifier le degré de dangerosité
- Relativiser la situation avec un esprit d'ouverture
- Se positionner en "apporteur de solution"

P  
R  
O  
G  
R  
A  
M  
M  
E



## OBJECTIFS FORMATION

- Comprendre comment exploiter efficacement ses ressources clients
- Comprendre les différentes phases d'une négociation
- Se préparer, clé d'identification des objections
- Identifier le bon timing afin de clôturer son affaire
- Appréhender son stress en vue d'une bonne négociation



## MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



## DURÉE

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

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Trois jours

Tarif : sur devis

Contact : [formation@axelperf.com](mailto:formation@axelperf.com) ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

**Cette formation permet aux apprenants de comprendre les arcanes de la négociation, d'identifier les objections en amont et comment amener son/ses interlocuteur (s) à la clôture du deal dans les meilleures conditions.**

**Celle-ci permet d'appréhender son stress, en identifier les vecteurs et gérer celui-ci en situations inconnues.**

### MODULE 1 : SUIVI DES AFFAIRES

- Utiliser ses références clients
- S'appuyer sur les outils numériques
- Médias, publications, articles, RS, Publicités
- Utiliser un client en leader d'opinion comme ambassadeur
- Identifier le leader chez son acheteur

### MODULE 2 : L'ART DE LA NÉGOCIATION - 1

- Préparer sa négociation, les cinq types de préparation
- Connaissance de soi (confiance, gestion du stress)
- Mentale (motivation, confiance produit/service, objectif)
- Technique (Marges, remise par palier, concessions, concurrence)
- Définir les rôles dans une négociation en équipe

### MODULE 3 : L'ART DE LA NÉGOCIATION - 2

- Les différents styles de négociateurs
- La négociation côté client ou le jeu de l'acheteur-vendeur
- La négociation côté vendeur
- La négociation gagnant-gagnant VS gagnant-perdant
- Les techniques de négociation
- Être convaincant - les 10 règles
- Le storytelling - créer de l'émotion

### MODULE 4 : NÉGOCIER SEREINEMENT

- Créer une atmosphère propice à une négociation constructive
- Identifier les différents acteurs influents et décisionnaires
- Les règles et tactiques pour une négociation efficace
- Savoir analyser une situation et prendre du recul
- L'écoute active et les outils de langage, PNL
- Maintenir un climat professionnel de confiance et d'expertise

### MODULE 5 : DÉJOUER LES TECHNIQUES DES PROFESSIONNELS

- Comprendre et gérer les objections
- Gérer les objections - cinq techniques pour réussir
- Les grandes familles d'objections
- Traiter et transformer les objections en avantages
- Éviter les pièges et les tentatives de déstabilisation
- Comprendre les techniques des costs-killers
- Garder le contrôle et diriger la négociation

### MODULE 6 : LA CLOTURE (Le closing)

- Repérer les signaux d'achat
- Aider le client à prendre sa décision
- Les différentes techniques afin de clôturer la vente (achat)
- Les questions permettant de précipiter l'acte d'achat
- Gérer les situations de blocage
- Conclure une négociation au moment opportun
- Formaliser l'accord
- Aborder les étapes de collaboration

### MODULE 7 : LE STRESS

- Qu'est ce que le stress
- Gérer son stress et ses émotions
- Le stress positif

### MODULE 8 : LA FORCE DU NÉGOCIATEUR

- Adopter les bonnes attitudes afin de s'imposer lors d'une négociation
- Optimiser son charisme et se forger un esprit de vainqueur
- La force du langage non-verbal
- Utiliser les techniques de persuasion et d'influence



## OBJECTIFS FORMATION

- savoir segmenter et hiérarchiser ses suspects, ses prospects et son portefeuille client
- Savoir et optimiser ses itinéraires (ROI)
- Appréhender ses modes et moyens de déplacements et améliorer son ROI
- Planifier ses trouvées (l'art d'optimiser son temps et ses trajets)



## MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



## DURÉE

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

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Deux jours

Tarif : sur devis

Contact : [formation@axelperf.com](mailto:formation@axelperf.com) ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

**Cette formation apporte aux apprenants la compréhension de l'importance pour un commercial ou chef d'entreprise d'organiser sa tournée commerciale afin de rendre celle-ci efficace, efficiente et prioriser ses actions en fonction de la hiérarchisation des enjeux.**

### MODULE 1 : CONSTITUER SON PORTEFEUILLE CLIENT

- Qu'est-ce qu'un fichier client - Gestion et actualisation
- Cycle de vente et parcours client
- L'attitude en Marketing
- Les étapes de la vente
- Le cycle d'achat

### MODULE 2 : SEGMENTATION ET HIERARCHISATION CLIENT

- Les sources d'information
- La valeur stratégique des clients
- L'intérêt de la matrice en quatre dimensions

### MODULE 3 : PLANIFIER ET OPTIMISER SES ITINÉRAIRES

- Les différentes méthodes de déplacements
- Planifier ses tournées

### MODULE 4 : ORGANISATION DE LA TOURNÉE COMMERCIALE

- Comment optimiser sa tournée commerciale
- Les avantages d'une bonne organisation

### MODULE 5 : OPTIMISER SES RENDEZ-VOUS

- La préparation 90% du succès
- La méthode empirique

### MODULE 6 : MESURER LA PERFORMANCE

- Le temps commercial productif (TCP)
- Mesurer son rendement



aXel Perf

L'accélération économique  
par l'opérationnel

# FORMATION FIDÉLISATION CLIENTS



## OBJECTIFS FORMATION

- Identifier son parcours client
- Identifier la cartographie du parcours client
- Identifier ses ambassadeurs
- Augmenter ses ventes additionnelles
- Identifier ses fuites clients



## MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



## DURÉE

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

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Deux jours

Tarif : sur devis

Contact : [formation@axelperf.com](mailto:formation@axelperf.com) ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

**Cette formation permet de comprendre les enjeux liés à la fidélisation, les éléments de rétention, les possibilités d'évolution, identifier son processus de commercialisation, les avantages et la stratégie opérationnelle pouvant être mise en place en lien avec les objectifs d'amélioration.**

### MODULE 1 : COMPRENDRE LE CLIENT

- Qu'est ce qu'un client
- Identifier les différents types de clients
- Cartographie du cycle d'achat
- La définition et l'exploitation du fichier client
- Valeur Stratégique du client (3 et 4 segments)

### MODULE 2 : CYCLE DE VIE CLIENT

- Qu'est que le cycle de vie client
- Quels sont ses avantages - Qu'apporte-t'il à l'entreprise ?
- Qu'est ce que le cycle d'achat, le parcours acheteur
- Parcours client VS parcours acheteur
- Parcours client en Inbound marketing
- Cycle d'achat et transformation digitale

### MODULE 3 : LA FIDÉLISATION CLIENT

- Distinguer fidélisation et satisfaction
- Les deux types de fidélité
- Pourquoi et comment fidéliser
- Mettre en place un programme de fidélisation
- Les actions de fidélisation, stratégies et avantages
- Les 10 leviers de la fidélisation
- La cartographie du parcours client

### MODULE 4 : L'ATTRITION

- Le tableau de Bord (TAB)
- Améliorer sa lecture et compréhension des informations (KPIS)
- La valeur-vie client
- La veille clients

P  
R  
O  
G  
R  
A  
M  
M  
E



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



### OBJECTIFS FORMATION

- Savoir s'autodiagnostiquer
- Apprendre à se connaître
- Se préparer à la conquête
- Se fixer des objectifs de réussite



### MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



### DURÉE

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

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Deux jours

Tarif : sur devis

Contact : [formation@axelperf.com](mailto:formation@axelperf.com) ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

**Cette formation permet à l'apprenant de se connaître et d'évoluer vers une nouvelle perspective de soi afin de favoriser sa réussite dans un contexte de tension, également faire pivoter son mental vers un axe positif et de conquête.**

### MODULE 1 : LE MANAGEMENT DE SOI

- Prendre conscience de ses points forts, points d'amélioration, ses qualités
- Gérer l'impact de son comportement et de ses émotions
- Être acteur de sa vie, se donner le droit et le temps de réussir
- L'intelligence émotionnelle

### MODULE 2 : POURQUOI SE PRÉPARER MENTALEMENT

- Préparation, sérénité, assurance, confiance en soi sont les accès au succès
- Anticiper la victoire, visionner la séquence de négociation avec succès
- Se fixer des objectifs
- Maîtriser ses peurs et ses doutes

### MODULE 3 : COMMENT SE PRÉPARER MENTALEMENT

- Constituer un réservoir de d'émotions positives
- Techniques hypnotiques de la PNL
- Favoriser la réussite par transfert d'émotions fortes

### MODULE 4 : ASCENSEUR ÉMOTIONNEL ET SPIRALE DE RÉUSSITE

- Méta-programme : comment passer du mode réactif au mode proactif
- L'art de savoir bien s'entourer
- Osez vous affranchir des idées reçues et des dogmes qui vous brident

### MODULE 5 : L'ENGAGEMENT ET L'ATTITUDE POSITIVE

- L'impact de la pensée positive sur le comportement
- Le vocabulaire positif, les mots destructeurs et à proscrire



## OBJECTIFS FORMATION

- Devenir Manager
- Réaliser son potentiel
- S'autodiagnostiquer
- Définir son management
- Savoir organiser son temps



## MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



## DURÉE

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

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Deux jours

Tarif : sur devis

Contact : [formation@axelperf.com](mailto:formation@axelperf.com) ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

**Devenir manager demande une grande capacité d'évolution de soi permettant de faire progresser l'équipe tant au niveau individuel que collectif vers des objectifs de résultats.**

**Ainsi cette formation permet aux apprenants à mieux se connaître et à évoluer vers une nouvelle perspective de soi afin de favoriser leurs réussites et celle du groupe.**

**Comprendre les différents types de management en fonction des situations.**

### MODULE 1 : DU TECHNIQUE À L'HUMAIN

- Intégration et devenir un manager
- Passer du statut de collaborateur à manager
- Le savoir-faire managérial

### MODULE 2 : LE MANAGEMENT DE SOI

- La connaissance de soi, une priorité, les questions à se poser
- Être acteur de sa vie, reprendre le contrôle du temps et un rythme de vie équilibré
- La congruence
- Estime de soi, confiance en soi, affirmation de soi, optimiser votre autorité
- L'intelligence émotionnelle par MM.Mayer et Salovey
- Les émotions de base selon M.Damasio
- Les formes d'empathie par l'intelligence émotionnelle selon M.Goleman

### MODULE 3 : MANAGEMENT VS LEADERSHIP

- Le manager
- Le leader
- Charisme VS Personnalité

### MODULE 4 : FONCTION ET RESPONSABILITÉ DU MANAGER

- La mission du manager - diriger, orchestrer, contrôler, prévoir
- Le savoir-faire et les compétences de manager
- Les qualités indispensables afin d'être un bon manager

### MODULE 5 : S'AFFIRMER EN QUALITÉ DE MANAGER

- Rôle et posture du manager
- Management situationnel : Les différents styles de management
- Le choix d'un style de direction
- Les systèmes d'organisation
- Les catégories d'autorité
- Les outils et leviers du manager : Opérationnels, Organisationnels, Humains, Cadre de travail

### MODULE 6 : RÉUSSIR SON INSERTION À LA TÊTE DE SES ÉQUIPES

- Identifier les critères de performance de l'équipe (débutante ou expérimentée)
- Analyser les besoins par type comportemental avec la méthode du DISC
- Comment manager d'anciens collègues ?

### MODULE 7 : CHOISIR ET METTRE EN PLACE SON ORGANISATION COMMERCIALE SELON SA SITUATION

- Création d'entreprise - choix d'organisation et recrutement de profils adaptés
- Reprise d'activité - Audit de l'équipe, diagnostic individuel de compétences

### MODULE 8 : ORGANISATION ET GESTION DU TEMPS

- Identifier ses priorités. La carte des missions essentielles
- Pratiquer des délégations responsabilisantes
- Gérer les demandes urgentes et savoir dire "NON"
- La matrice d'Eisenhower
- La gestion des priorités selon M.Welch
- Gérer efficacement ses courriels



## OBJECTIFS FORMATION

- Identifier et comprendre ses outils de pilotage
- Comprendre sa gestion client
- Comprendre son cycle de vente
- Optimiser son cycle de vente en fonction de ses statistiques
- Comprendre et optimiser le cycle de vie client



## MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



## DURÉE

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

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Deux jours

Tarif : sur devis

Contact : [formation@axelperf.com](mailto:formation@axelperf.com) ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

**Cette formation très opérationnelle permet aux apprenants d'identifier les indicateurs clés de performance en lien avec leurs activités, à faire la différence entre prévisionnel et objectifs, à travailler sur leur analyse des statistiques et en exploiter le meilleur.**

### MODULE 1 : PILOTAGE DES VENTES

- Choisir et utiliser ses indicateurs de performance, les outils informatiques
- Méthodologie d'analyse des ventes par gamme de produits, mois, trimestres, années
- Comment mesurer la performance commerciale, mettre en place son tableau de bord (TAB)

### MODULE 2 : GESTION DES VENTES VS PRÉVISIONNEL VS OBJECTIFS

- Prévisionnel des ventes, définition, élaboration et mis en place
- Faire évoluer son prévisionnel des ventes, entre flexibilité et rigueur
- Prévisionnel de stock VS prévisionnel de ventes, maîtriser ses livraisons
- L'importance du prévisionnel dans le cadre des achats, de la production, des ventes

### MODULE 3 : STATISTIQUE ET ANALYSE QUANTITATIVE

- Lire et exploiter les statistiques des ventes et gagner en efficacité
- Utiliser EXCEL, quels types de tableaux et de graphiques

### MODULE 4 : FACTURATION ET PAIEMENT

- Gestion des délais de règlements
- Relancer ses client sans prise de risques



aXel Perf

L'accélération économique  
par l'opérationnel

# FORMATION TECHNIQUES D'INFLUENCE ET DE PERSUASION



## OBJECTIFS FORMATION

- Comprendre et maîtriser les techniques de persuasion
- Savoir analyser les réactions émotionnelles de son interlocuteurs



## MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



## DURÉE

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

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Deux jours

Tarif : sur devis

Contact : [formation@axelperf.com](mailto:formation@axelperf.com) ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

**Avant d'influencer ou de persuader un interlocuteur, il est apprécié de se connaître soi même afin d'appréhender ses réactions.**

**Dans cette formation les apprenants vont tout d'abord se plonger en eux même et comprendre leurs réactions afin de basculer vers la deuxième étape de basculer vers la deuxième étape de cette formation permettant de travailler les différentes techniques d'observation et de persuasion.**

### MODULE 1 : L'ÉTAT PSYCHOLOGIQUE DE L'ACHETEUR

- Analyse et compréhension de ses forces et faiblesses
- Écoute de ses besoins, désirs et craintes
- Gestion et interprétation de sa motivation et de son attitude
- Appréciation de ses réactions émotionnelles

### MODULE 2 : LE PREMIER CONTACT

- Les 30 premières secondes, vitales ?
- Les informations sensorielles - VAKOG
- PNL, c'est à dire ?
- Les données observable Macro et Micro
- Les mouvements oculaires, feedback, prédicats
- Communication réactive - impact du non-verbal, para-verbal, verbal
- La Synchronisation comportementale

### MODULE 3 : TECHNIQUE DE NÉGOCIATION

- Techniques e démonstration
- Technique de persuasion
- Technique de rapport de force
- Technique de manipulation

P  
R  
O  
G  
R  
A  
M  
M  
E



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



## OBJECTIFS FORMATION

- Apprendre à motiver son équipe
- Appréhender les outils de motivation et d'adhésion
- Créer et mettre en place un plan d'actions individuel
- Créer et mettre en place un plan d'actions collectif
- Identifier les leviers de motivation



## MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



## DURÉE

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

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Trois jours

Tarif : sur devis

Contact : [formation@axelperf.com](mailto:formation@axelperf.com) ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

**Cette formation permet aux apprenants de comprendre les mécanismes de motivations individuelle et d'équipe et de les mettre en pratique.**

**À cette occasion les apprenants vont élaborer un plan d'actions opérationnel permettant de stimuler une équipe pour atteindre une performance individuelle et globale.**

### MODULE 1 : LA MOTIVATION SE DONNER À 150%

- Management et psychologie, deux concepts liés
- Psychologie au service du management selon M.Amar
- La psychologie positive selon M.Seligman
- Psychologie et préoccupations de ses collaborateurs

### MODULE 2 : LE COLLABORATEUR

- Pyramide des Besoins de Maslow
- Ses sources de motivation
- Ses peurs, ses facteurs de démotivation
- Les conditions pour favoriser les efforts et l'envie de se surpasser

### MODULE 3 : LE MANAGER

- Style de management participatif, équitable adapté au profil de chaque individu
- Le management par l'exemplarité et l'excellence
- Les paramètres afin de gagner la confiance, l'estime et le respect de vos collaborateurs

### MODULE 4 : STRATÉGIE DE MANAGEMENT

- L'organisation
- Cadre réglementaire
- Fiche de poste claire, objectifs précis et réalistes

### MODULE 5 : PLAN D' ACTIONS TECHNIQUE DE MOTIVATION D'ÉQUIPE

- La pluralité d'équipe
- Favoriser l'intelligence collective
- Initier des projets commun - d'équipe
- Projeter son équipe dans le futur
- Pratiquer des délégations responsabilisantes

### MODULE 6 : PLAN D' ACTIONS INDIVIDUEL

- Écouter, communiquer, observer
- Aider et conseiller
- Privilégier un management positif
- Rémunération juste et stimulante
- Informer ses collaborateurs
- Challenger, stimuler et encourager
- Évaluer les performances, s'appuyer sur les meilleurs
- Féliciter et récompenser les efforts
- Valeurs et excellence, les clés de la réussite
- Fun ! Après l'effort le réconfort

### MODULE 7 : LA DÉMOTIVATION

- Les signaux d'alerte
- Raisons et conséquences pour l'entreprise
- Lutter contre la démotivation



aXel Perf

L'accélération économique  
par l'opérationnel

# FORMATION PLAN D'ACTION COMMERCIAL, DE LA STRATÉGIE À L'ACTION



## OBJECTIFS FORMATION

- Comprendre ses responsabilités
- Manager son ou ses équipes commerciales
- Piloter l'activité commerciale
- Identifier les types d'objectifs
- Fixer les objectifs individuel, collectif
- Atteindre les objectifs fixés
- Déterminer la politique commerciale



## MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



## DURÉE

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

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Six jours

Tarif : sur devis

Contact : [formation@axelperf.com](mailto:formation@axelperf.com) ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

**Cette formation longue de 17 modules permet aux apprenants de comprendre l'environnement managérial dans lequel ils évoluent et de travailler sur la typologie de structuration, d'organisation, de management, d'objectifs et de performances vers lesquelles ils veulent tendre et ambitionner.**

### MODULE 1 : DÉFINIR SON POTENTIEL DE LEADER

- Connaissance de soi et savoir-être
- Autodiagnostic
- La congruence
- Identifier et choisir ses sept sphères de vie
- Méta-programme, ascenseur émotionnel et condition de vie
- Les valeurs de vie
- Développer l'estime de soi, confiance, affirmation

### MODULE 2 : COMPRENDRE LES ENJEUX DE LA MISSION

- Positionnement de l'entreprise dans son environnement et marché
- Situation de poste : création de l'entreprise ou reprise d'activité
- Les enjeux personnels, de l'entreprise, de l'équipe
- Situation économique et environnementale

### MODULE 3 : ANALYSER LE MARCHÉ ET SON ENVIRONNEMENT

- Les facteurs d'analyse macro et micro économie PESTEL
- La segmentation, Macro et Micro
- L'attractivité, et la compétitivité des segments
- L'analyse interne et externe de l'entreprise SWOT
- La méthode de questionnement empirique
- Analyse de PORTER

### MODULE 4 : DÉFINIR SA STRATÉGIE COMMERCIALE

- Analyse et choix de son positionnement
- Le ciblage, les différentes options
- Stratégies : différenciation, domination, concentration
- Stratégies de croissance : pénétration de marché, croissance par les marchés, croissance par les produits, relation client et fidélisation
- Domaines d'activités stratégique (DAS)

### MODULE 5 : CRÉATION D'ENTREPRISE OU REPRISE : CHOIX D'ORGANISATION

- Création ou reprise : choix d'organisation, de recrutement, d'audit, diagnostic de compétences
- Canaux de distribution
- Organiser sa force de vente
- Identifier les besoins humains, responsabilités, budgets
- Recrutement : besoins, profils, spécialités, fiches de poste, rémunération

### MODULE 6 : ORGANISER SA FORCE DE VENTE

- Élaborer son budget prévisionnel (Entrée - Sortie)
- Définir les tâches, postes, missions
- Fixer, communiquer des objectifs quantitatifs et qualitatifs SMART stimulants
- Installer un système de communication et de reporting commercial

### MODULE 7 : PILOTER LA PERFORMANCE DE SON ACTIVITÉ COMMERCIALE

- Élaborer, suivre et adapter son PAC en fonction du marché
- Tableau de bord
- Mesurer la performance commerciale
- Indicateurs de performance : Marketing, commercial, financier
- Méthodologie d'analyse de résultats
- Leviers de rentabilité de l'entreprise
- CRM

### MODULE 8 : POLITIQUE COMMERCIALE

- Déterminer ses cibles clients
- Déterminer les conditions commerciales en lien avec ses objectifs
- Pricing et marges
- "Click and Collect"



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



aXel Perf

L'accélération économique  
par l'opérationnel

# FORMATION PLAN D'ACTION COMMERCIAL, DE LA STRATÉGIE À L'ACTION



## OBJECTIFS FORMATION

- Comprendre ses responsabilités
- Manager son ou ses équipes commerciales
- Piloter l'activité commerciale
- Identifier les types d'objectifs
- Fixer les objectifs individuel, collectif
- Atteindre les objectifs fixés
- Déterminer la politique commerciale



## MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



## DURÉE

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

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Cinq jours

Tarif : sur devis

Contact : [formation@axelperf.com](mailto:formation@axelperf.com) ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

## MODULE 9 : CROSS CANAL & MARKETING & COMMERCIAL

- Owned média campagne de communication
- Paid média
- Earned média
- Multicanal et omnicanal de la cible client
- Stratégie Inbound marketing (FAQ, Chatbot, Tutoriels...)
- Actions physiques : prospection, congrès, salons, conférences, workshops, ...
- ROI des actions commerciales et marketing

## MODULE 10 : ANIMER SON ÉQUIPE COMMERCIALE

- Organiser le travail, tâches, déléguer et gagner en efficacité
- Accompagner, coacher, encourager ses collaborateurs
- Motiver, responsabiliser et optimiser les performances
- Développer l'esprit d'équipe, les valeurs, l'intelligence collective
- Communiquer son enthousiasme, sa confiance, sa vision
- Temps Commercial Productif

## MODULE 11 : S'AFFIRMER COMME MANAGER

- Rôle et posture du Manager
- Les différents styles de Managers
- Le choix d'un style de direction
- Les catégories d'autorité
- Les outils et leviers du manager
- La management stratégique
- Gestion du stress

## MODULE 12 : COMMUNICATION MANAGÉRIALE

- La communication du manager
- Les compétences du manager communiquant
- Les styles de communication
- Les règles de communication interpersonnelle réussie

## MODULE 13 : TECHNIQUES DE COMMUNICATION

- Questions ouvertes
- Écoute active
- L'observation
- Le langage positif
- L'assertivité
- Synchronisation

## MODULE 14 : PNL & ANALYSE TRANSACTIONNELLE

- Les fondamentaux
- Informations sensorielles - VAKOG externe & interne
- Les types de langages observables
- Analyse transactionnelle
- Identifier et diagnostiquer les états du MOI (Parent - Adulte - Enfant)

## MODULE 15 : GESTION DES CONFLITS

- Comportements et freins face au changement
- Les causes de conflits en entreprise
- Typologie des comportements difficiles
- Les types de comportement
- Évaluer la dangerosité d'une situation
- Les stratégies d'intervention
- Méthode DESC

## MODULE 16 : DISCIPLINE

- Problème de résultats et faute professionnelle
- Les critères pouvant expliquer les résultats
- Les sanctions

## MODULE 17 : DROIT DU TRAVAIL

- Type de contrat du travail
- Rupture
- Indemnisation



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



aXel Perf

L'accélération économique  
par l'opérationnel



# FORMATIONS COMMUNICATION/ MARKETING

**p.33.** Formation Initiation à la stratégie de communication sur les réseaux sociaux

**p.34.** Formation Être visible sur le net grâce au SEO

**p.35.** Formation Les fondamentaux du marketing et des réseaux sociaux

**p.36.** Formation Comprendre et améliorer le SEO d'un site internet pour toucher de nouveaux clients

**p.37.** Formation Rédiger et optimiser des textes afin de positionner un site sur le web



aXel Perf

L'accélération économique  
par l'opérationnel

# FORMATION 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

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- Examens d'application
- QCM



## DURÉE

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

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Deux jours

Tarif : sur devis

Contact : [formation@axelperf.com](mailto:formation@axelperf.com) ou au 04.68.05.49.65

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Julyan Lucaccio

**Cette formation vous permet de comprendre et de définir votre stratégie média et digitale, avec une mise en application immédiate.**

**Celle-ci permet aux apprenants d'effectuer un diagnostic de leur communication et leurs outils digitaux, d'effectuer les actions correctrice en directe et de créer une stratégie digitale applicable immédiatement.**

### MODULE 1 : DÉFINIR SA STRATÉGIE MÉDIA

- Communication digitale sur les réseaux sociaux : enjeux et intérêts 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 : DÉFINIR SA STRATÉGIE DIGITALE

- Mettre en valeur son identité, ses valeurs afin de définir sa stratégie éditoriale
- Travailler son style, son ton et les adapter aux différents canaux

### MODULE 3 : LA STRATÉGIE DE COMMUNICATION EN 7 ÉTAPES

- Définir ses objectifs en fonction de ses enjeux
- Identifier, choisir sa cible et apprendre à communiquer auprès de cibles multiples
- Déterminer les messages à communiquer en cohérence avec ses objectifs
- Définir sa stratégie de contenu
- Les outils et canaux
- Planifier sa stratégie en fonction de ses objectifs et de ses moyens
- Évaluer les résultats

### MODULE 4 : COMMUNIQUER PAR ÉCRIT SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Structurer ses écrits
- Créer du contenu percutant pour ses médias sociaux
- Gagner en naturel et en impact rédactionnel

### MODULE 5 : SAVOIR SUSCITER L'INTÉRÊT ET DÉVELOPPER SES MÉDIAS SOCIAUX

- Structurer ses écrits
- Amorcer la visibilité de votre marque sur les réseaux sociaux
- Les règles et pratiques pour être vu ou trouvé sur Facebook/Instagram et LinkedIn
- Créer et développer sa page Facebook
- Créer et développer son compte Instagram et sa page LinkedIn
- Les techniques pour fidéliser ses abonnés et son audience

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Réflexion collective : partage d'expériences
- Atelier digital : observation des pratiques actuelles
- Mise en situation à partir de cas clients
- Élaboration de la stratégie de communication des participants

Formateur : Julyan Lucaccio

Titulaire d'un Bachelor "Responsable Commercial et Marketing", praticien certifié en Programmation Neuro-Linguistique (PNL), son parcours est de plus de neuf ans d'expérience terrain.

En plus d'être formateur en Gestion de la Relation Client Digitale, Julyan Lucaccio est consultant en stratégie de la communication et marketing.



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



aXel Perf

L'accélération économique  
par l'opérationnel

# FORMATION

## 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

### PRÉREQUIS

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

Durée : Deux jours - Date : à déterminer - Lieu : Intra/extra à déterminer

Trois à 12 stagiaires (huit optimal) - Public : tout public

Contact & inscription : [formation@axelperf.com](mailto:formation@axelperf.com) ou au 04.68.05.49.65

Tarif : sur devis

Si intra entreprise : défraiement possible

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

### MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

Version du 31/01/2024

Formateur : Lisa Vakil

**Cette formation permet aux apprenants de comprendre les fondamentaux d'un bon référencement en auditant soi-même son site internet, en optimisant l'ergonomie de navigation incluant les algorithmes des moteurs de recherche pour un référencement naturel optimisé et performant.**

**Vous aborderez le contenu de votre site et son back office afin de performer rapidement dans le référencement et optimiser le ranking (classement) de ce dernier.**

**Une formation ludique pour performer sur le net**

### MODULE 1 : LES FONDAMENTAUX D'UN BON REFERENCERENT

- 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 REFERENCERENT

- 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 afin de booster votre SEO : Yoast SEO, Jetpack, Akismet, anti Spam et Autooptimize

Formateur : **Lisa Vakil**

Ancienne consultante PwC, diplômée d'un Master 2 en Finance et Management spécialisé en création et développement d'entreprises, sa 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, création et refonte de sites web, social médias, campagnes publicitaires, calendriers éditoriaux, référencement naturel), Lisa 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.



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



aXel Perf

L'accélération économique  
par l'opérationnel

# FORMATION 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 : Trois jours - Date : à déterminer - Lieu : Intra/extra à déterminer

Trois à 12 stagiaires (huit optimal) - Public : tout public

Contact & inscription : [formation@axelperf.com](mailto:formation@axelperf.com) ou au 04.68.05.49.65

Tarif : sur devis

Si intra entreprise : défraiement possible

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Version du 31/01/2024

Formateur : Lisa Vakil

**Cette formation permet aux apprenants de se situer dans leur environnement marketing et concurrentiel, de définir leurs objectifs de positionnement et de renommé, de choisir leurs espaces média en fonction de ces objectifs, de fidéliser leurs clients et/ou followers et d'aborder les différentes techniques de push marketing afin d'optimiser leur processus de vente et de commercialisation.**

**Ludique, formalisante et performante cette formation permettra aux apprenants d'évoluer rapidement vers de nouvelles dynamiques.**

### 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 podcasts
- 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 marcha test
- L'événementiel
- L'inscription dans des annuaires et catalogues
- Le mailing et le coupon réponse

P  
R  
O  
G  
R  
A  
M  
M  
E



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



aXel Perf

L'accélération économique  
par l'opérationnel



# FORMATIONS RESSOURCES-HUMAINES

**p.39.** *Formation Niveau 1 - Système d'information - Initiation & Intégration*

**p.40.** *Formation Prise de parole en public*

**p.41.** *Formation Les entretiens professionnel*

**p.42.** *Formation Gestion des conflits*

**p.43.** *Formation Mettre en place un management participatif*

**p.44.** *Formation Osez l'innovation managériale*

**p.45.** *Formation Management d'une équipe internationale*



aXel Perf

L'accélération économique  
par l'opérationnel

# FORMATION COMMUNICATION & POSTURE PROFESSIONNELLE



## MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- Examens d'application
- QCM

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Tarif : 1500€HT

Version du 31/01/2024

Formateur : Romain Satiat-Besse



## 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



## DURÉE

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

**Cette formation permet aux apprenants d'identifier leur posture managériale dans leurs environnement, de maîtriser leur communication en relation avec leurs interlocuteurs et d'adapter leurs postures en fonction des circonstances et du contexte.**

**Formation pragmatique et fonctionnelle, applicable dès la fin de la session aussi bien en milieu professionnel et extra-professionnelle.**

### 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

### 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

P  
R  
O  
G  
R  
A  
M  
M  
E



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



## 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



## DURÉE

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



## MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- Examens d'application
- QCM

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Tarif : Sur devis

Version du 31/01/2024

Formateur : Damien LAFFON

**Cette formation simple et opérationnelle vous permet d'explorer les règles de l'art oratoire et d'en exploiter la quintessence rapidement afin de perfectionner votre charisme et votre présence scénique.**

### 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

### MODULE 4 : LA GESTUELLE VENANT SERVIR LE DISCOURS

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

## Damien Laffon

Passionné par la découverte de soi et le développement personnel, Damien Laffon est titulaire d'un Master (BAC+5) en Ressources Humaines de l'École de Commerce Kedge, 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.



### 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
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- Examens d'application
- QCM

Trois à douze stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Tarif : Sur devis

Version du 31/01/2024

Formateur : Alexandra Cauquil



### DURÉE

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

**Cette formation en cinq modules permet à l'apprenant de se familiariser avec l'environnement complexe et structuré de l'entretien professionnel, d'en comprendre le fonctionnement réglementaire et de l'appliquer, également de s'approprier les clés de la réussite pour mener à bien l'entretien au bénéfice tant pour le salarié, le responsable et l'entreprise.**

#### 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

#### 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



## 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
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- Examens d'application
- QCM

Deux à six stagiaires

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Tarif : Sur devis

Version du 31/01/2024

Formateur : Alexandra Cauquil

## DURÉE

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

### 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

### 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



aXel Perf

L'accélération économique  
par l'opérationnel

# FORMATION METTRE EN PLACE UN MANAGEMENT PARTICIPATIF



## MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Exposés interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Analyse de pratiques
- Exercices appliqués
- Jeux cadres

Trois à douze stagiaires

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Tarif : Sur devis

Version du 31/01/2024

Formateur : Julie Jean



## OBJECTIFS FORMATION

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



## DURÉE

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

**Cette formation ultra-courte permet aux apprenants de commencer à se familiariser avec les méthodes complexes du Lean Management.**

**Cette forme de management participatif a, comme tout les styles de management ses forces et ses faiblesses. Cette formation permet d'en comprendre les principes et la mécanique générale afin d'en tirer les meilleures parties et de les intégrer simplement à son propres style management, peut-être en vue d'une évolution plus significative.**

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 participation

Julie Jean

Docteur en Sciences du sport (apprentissage et mémoire) depuis 2001, En plus de ses activités universitaires, Julie Jean s'est orienté depuis 2007 vers les startups, les entreprises en forte croissance, dans la gestion des paliers critiques grâce à son accompagnement dans la gestion des performances.

Son approche théorique et pratique font de Julie Jean un combo parfait permettant aux apprenants d'intégrer une approche à 360° par palier en fonction de leur avancement, perspectives et objectifs.

Des formations adaptées à l'évolution de chacun.



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



## MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Exposés interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Analyse de pratiques
- Exercices appliqués
- Jeux cadres

Trois à douze stagiaires

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Tarif : Sur devis

Version du 31/01/2024

Formateur : Julie Jean



## OBJECTIFS FORMATION

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



## DURÉE

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

## Comment réinventer ou innover son management... ?

**Cette formation permet aux apprenants de différencier les méthodes de management afin de faire évoluer celui-ci dans leurs entreprises ou dans la perspective de recrutement.**

**Elle leur permet également de découvrir et de travailler avec de nouveaux outils RH, ainsi que de comprendre comment les exploiter dans leur entreprise**

### 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

Julie Jean

Docteur en Sciences du sport (apprentissage et mémoire) depuis 2001, En plus de ses activités universitaires, Julie Jean s'est orienté depuis 2007 vers les startups, les entreprises en forte croissance, dans la gestion des paliers critiques grâce à son accompagnement dans la gestion des performances.

Son approche théorique et pratique font de Julie Jean un combo parfait permettant aux apprenants d'intégrer une approche à 360° par palier en fonction de leur avancement, perspectives et objectifs.

Des formations adaptées à l'évolution de chacun.



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



## MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Exposés interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Analyse de pratiques
- Exercices appliqués
- Jeux cadres

Trois à douze stagiaires

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Tarif : 1500€HT

Version du 31/01/2024

*Formateur : Romain Siat-Besse*



## OBJECTIFS FORMATION

- Comprendre les différences sociales et culturelles
- Comprendre la diversité culturelle
- Comprendre les clés du management multiculturel
- Se positionner en qualité de manager inter culturel
- Positionnement et posture dans un environnement multiculturel
- Les techniques de management multiculturel



## DURÉE

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

**Cette formation permet aux apprenants d'identifier les différences culturelles, de les appréhender, de se positionner et d'adapter son management en fonction des contraintes et des objectifs.**

**Formation adaptée tant aux responsables RH qu'aux responsables de service (commercial, marketing, financier, production, etc.), celle-ci vous prépare à l'internationalisation de votre activité ou en la reprise d'un service international ou à améliorer votre approche managériale.**

**Des solutions et outils à mettre en place immédiatement pour une évolution managériale immédiate.**

### MODULE 1 : IDENTIFIER LES CONVERGENCES ET DIVERGENCES SOCIALES, CULTURELLES ET COMPORTEMENTALES

- Comment identifier les convergences et divergences
- Les différentes méthodes de penser culturelles
- Les différentes pratiques multiculturelles
- Les différents types de relations en business multiculturelles
- Lutter contre les stéréotypes

### MODULE 2 : CONNAITRE & INTÉGRER SES COLLABORATEURS

- Connaître ses collaborateurs
- Processus d'intégration
- Parcours d'intégration
- Cartographie des acteurs
- Calendriers des partages

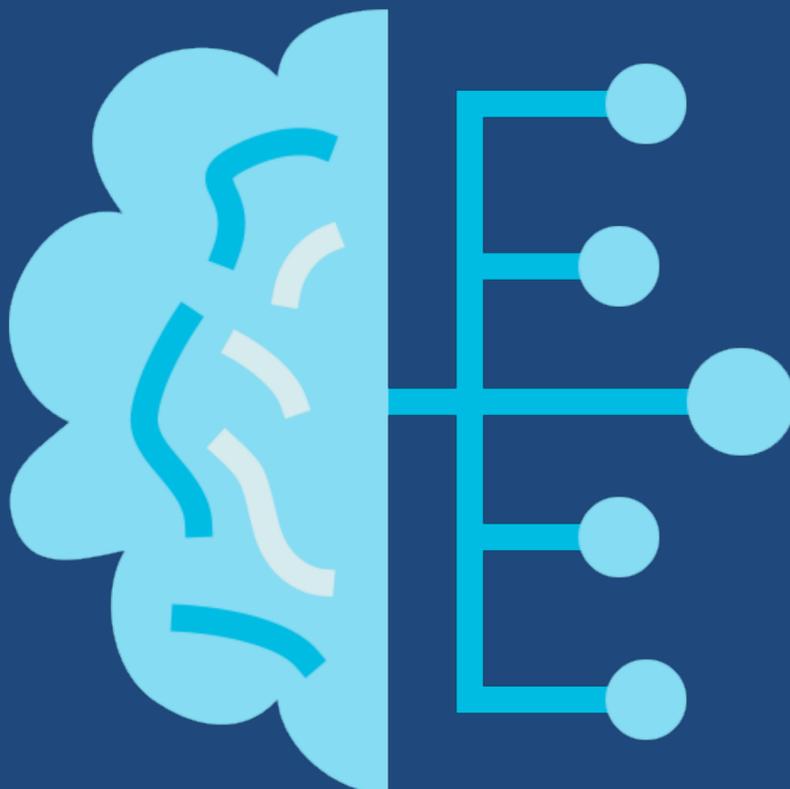
### MODULE 3 : MANAGER SES COLLABORATEURS

- Les clés du management multiculturelle
- Maîtriser sa communication
- Cartographie des compétences
- Team Building, à quoi cela sert
- Projet d'équipe, à quoi cela sert
- Les dimensions de Hofstede
- Les dimensions de Trompenaers
- Roue de Deming
- Méthode SMART



aXel Perf

L'accélération économique  
par l'opérationnel



# FORMATIONS SYSTÈME D'INFORMATIONS ET I.A.

## FORMATIONS NIVEAU 1 - INITIATION ET INTÉGRATION

**p.x.** Formation S.I. Facile : Comprendre les Systèmes d'informations

**p.x.** Formation I.A. dans le S.I. : Guide de l'intégration réussie

**p.x.** Formation Transformer les Services : Une Approche Pratique

**p.x.** Formation Performance par l'Innovation : No-Code et I.A.

## FORMATIONS NIVEAU 2 - SÉCURITÉ & OPTIMISATION

**p.x.** Formation Cybersécurité Essentielle : Protégez votre S.I.

**p.x.** Formation Fluidité du SI : Modernisez et Optimisez

**p.x.** Formation Anticipation et Vision : devancer le Futur

## FORMATIONS NIVEAU 3 - EXPERTISE ET DURABILITÉ

**p.x.** Formation Excellence en SI : Maîtriser la Business Intelligence

**p.x.** Formation Éco-Responsabilité en IT : Vers un SI Vert

**p.x.** Formation Green data et Datacenter : L'avenir Durable de l'IT

## CONFÉRENCES

**p.x. SYSTÈME D'INFORMATIONS. POUR LES NULS** - Comprendre les Bases en deux heures

Description : Une conférence dynamique démystifiant les systèmes d'informations

Objectif : Offrir une compréhension claire et accessible du SI à un public large

**p.x. INTELLIGENCE ARTIFICIELLE et Transformation d'entreprise** - Un Duo Gagnant

Description : Analyse de l'impact de l'AI sur la transformation des entreprises et des S.I.

Objectif : Montrer comment l'I.A. peut être un moteur clé de transformation et d'innovation

**p.x. L'HUMAIN AU COEUR DE L'INNOVATION** - Cybersécurité, Cloud, Big Data, IA, Automation et Green-IT

Description : Une conférence inspirante explorant l'intersection de la technologie et de l'humanité

Objectif : Inspirer et éduquer quant à l'importance de placer l'humain au centre de l'innovation technologique



aXel Perf

L'accélération économique  
par l'opérationnel



# FORMATIONS FINANCE

**p.46.** *Formation Comprendre son haut de bilan*

**p.47.** *Formation Comprendre son bilan*

**p.48.** *Formation Éditer son prévisionnel en fonction des ses interlocuteurs*



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



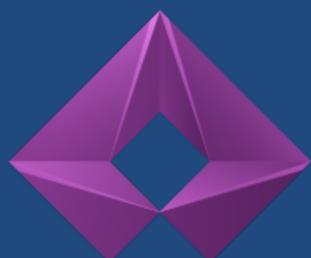
Occitanie Intra-entreprise / Extra-entreprise



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](mailto:formation@axelperf.com)

Téléphone : 04.68.05.49.65