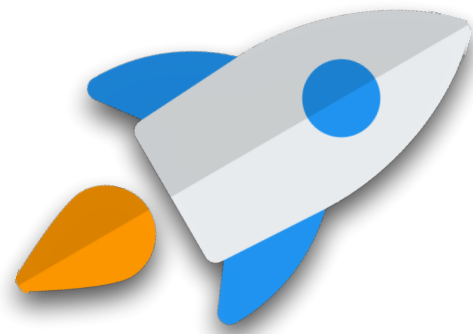
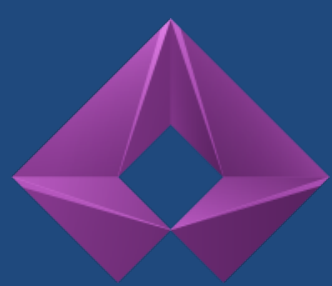


aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel



CATALOGUE DE FORMATIONS 2024

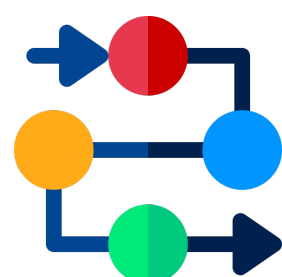


aXel Perf

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 Direction commerciale



MARKETING

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

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

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



RESSOURCES HUMAINES

p.37. Formation Communication & posture professionnelle

p.38. Formation Prise de parole en public

p.39. Formation Entretiens Professionnels

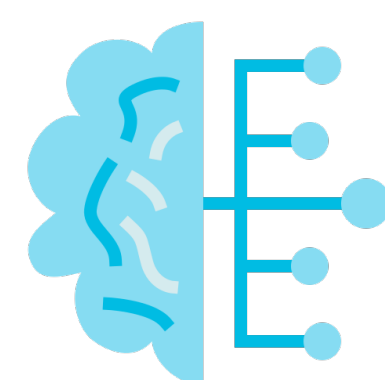
p.40. Formation Gestion des conflits

p.41. Formation Mettre en place un management participatif

p.42. Formation Oser l'innovation Managériale

p.43. Formation Management d'une équipe internationale

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



Système d'Information & I.A.

p.46. Formation S.I. Facile : Comprendre le Systèmes d'information

p.47. Formation I.A. dans le S.I. Guide de l'intégration Réussie

p.48. Formation I.A. pour transformer les Services : Une approche pratique

p.49. Formation Performance par l'Innovation : No-Code et I.A.

p.51. Formation Cybersécurité Essentielle : Protégez votre S.I.

p.52. Formation Fluidité du S.I. : Modernisez et Optimisez

p.53. Formation Anticipation et Vision du S.I. : Devancez le Futur

p.55. Formation Excellence en S.I. : Maîtriser la Business Intelligence

p.56. Formation Éco-responsabilité en IT : Vers une S.I. Vert

p.57. Formation Green Data et Datacenter : L'avenir Durable de l'IT

CONFÉRENCES

p.59. 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.60. 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.61. 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



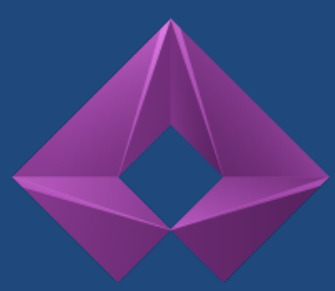
FINANCE

p.63. Formation Financement de haut de bilan

p.64. Formation Comprendre son bilan

p.65. Formation Éditer son prévisionnel en fonction de ses interlocuteurs

p.66. Portraits de nos formateurs



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

aXel Perf

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.



Commerciale

Permet de générer du chiffre d'affaires, de la rentabilité et développer la pérennité de l'entreprise



Ressources humaines

Bien souvent coeur névralgique de l'entreprise, source de son efficacité



Communication

Permet de développer son image de marque et sa notoriété



Finance

Permet de piloter son entreprise

Du savoir au **savoir-faire**

3

aXel Perf Formation

Des *connaissances* aux *compétences*



Trois sites de formation **Pernpignan**, **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 **suit**, 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.

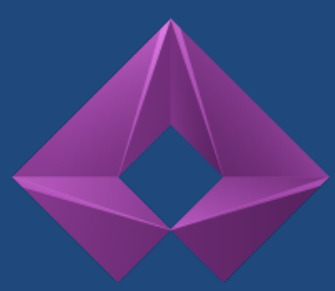
Le programme d'accélération n'est pas une source de revenu pour aXel Perf.

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

Trois conseils de sélection sont mise 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 juridiques, nos formations mêlent tradition et nouveauté.

Une approche spécifique adaptée aux entreprises scalables 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 immersifs, de démarches déductive, affirmative, démonstrative, d'exercices d'application, d'études de cas, de Brainstorming individuel et collectif.

Des supports traditionnels 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

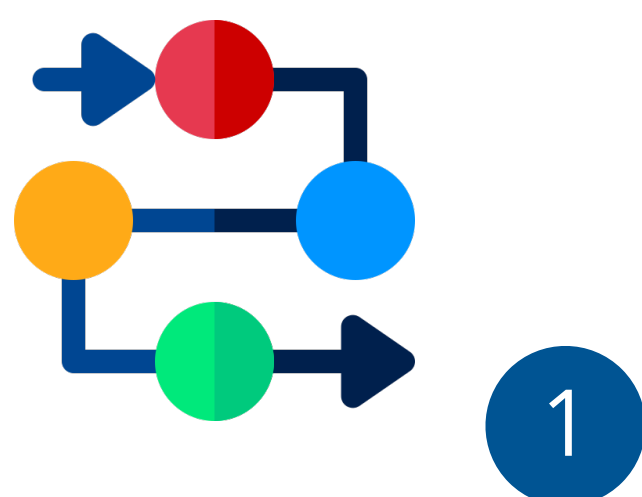


Afin d'être efficaces, les formations professionnelles se doivent d'être pragmatiques et opérationnelles.

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)

• Adresse du site, abordé lors de la validation

• Une salle de réunion adaptée

• Un rétroprojecteur ou une télévision adaptée

• Nos formateurs interviennent entre deux et huit salariés

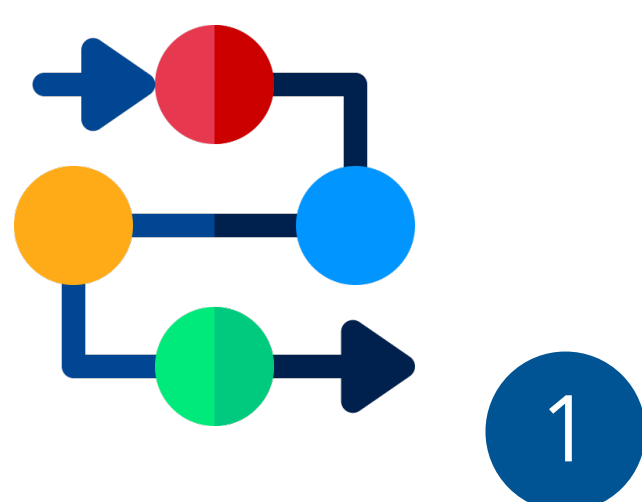
En fonction du lieu, des défraiements peuvent être demandés. Ceux-ci seront signifiés et inclus dans le devis

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

2

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

3

13h00 - La pause déjeuner

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

4

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

5

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)

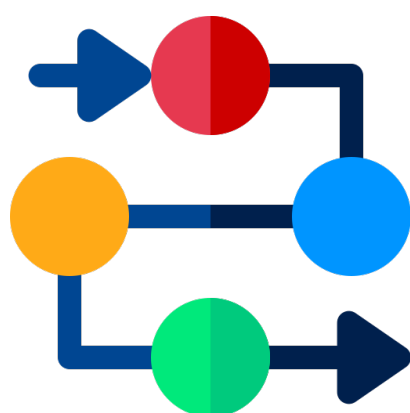
Une variation du tarif est signifiée dans les programmes de formations dû à l'inclusion de la logistique à un prix préférentiel, aucun supplément ne vous sera demandé

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 mise 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



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*



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION BUSINESS INTELLIGENCE (B.I.)



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 : Sur devis

Contact : 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 applicables 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 nécessaires 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 quels 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

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 BUSINESS ANALYSIS (B.A.)



OBJECTIFS FORMATION

- Savoir définir la Business Analysis
- Analyser l'environnement de son entreprise
- Identifier la mécanique d'application de la BA 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 : Sur devis

Contact : 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 Analysis, 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 BA 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 applicables 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 la BA
- Identifier les différents outils nécessaires 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 quels 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

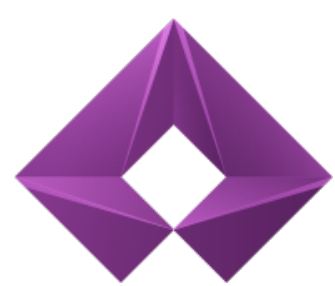
- Sensibilisation à l'importance de la BA au sein de l'entreprise
- Formation des parties prenantes
- Création des canaux de communication et recueillir besoins, exigences des PP
- Identification des projets pilotes et test du processus

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



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



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

Durée longue : 24 journées

Contact : 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 : accord 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 dynamiques pondérés

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 pensée
- 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
- Mise 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 : Sur devis

Contact : 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'améliorer sa productivité en prenant en compte des paramètres souvent ignorés 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



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



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION ORGANISER ET ANIMER UNE RÉUNION



OBJECTIFS FORMATION

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



MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mise 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 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 principes 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 et persuader

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



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



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



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION PROSPECTION



OBJECTIFS FORMATION

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



MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- 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 : Sur devis

Contact : 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



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



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION LA DÉCOUVERTE COMMERCIALE



OBJECTIFS FORMATION

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



MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- 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 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 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 :

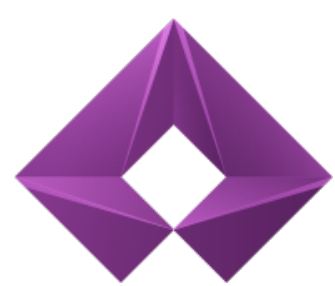
- Une première mise en situation entre stagiaire,
- Une deuxième ultérieurement lors d'un rendez-vous professionnel.

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.



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 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 : Sur devis

Contact : 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



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



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION DÉVELOPPONS VOTRE POUVOIR COMMERCIAL



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 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 Benoît 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

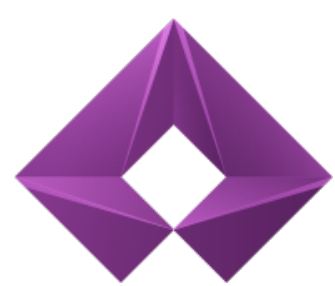
Benoît Gacon

Est entraînant, positif et challengeant ... voici les mots associés à la pratique de son métier. Ces qualités, Benoît 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 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 émotionnel 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



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



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 de confiance avec 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 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

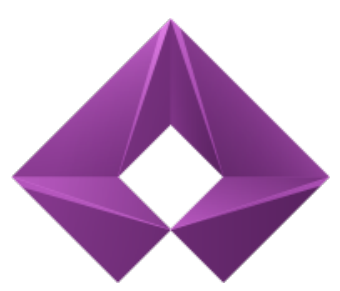
- Perception,
- Intégration,
- Compréhension,
- Gestion des émotions

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



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION

LES DIFFÉRENTS PROFILS DE CLIENTS



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 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 du profil

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"



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



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION NÉGOCIER AVEC SUCCÈS

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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



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 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



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION ORGANISER SA TOURNÉE COMMERCIALE



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 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

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 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 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



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



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION

RENFORCER SON MENTAL DE VAINQUEUR



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 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 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

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 LE MANAGER : COMPÉTENCES ET QUALITÉS



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 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, 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

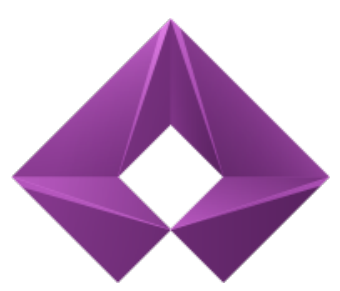
- Création d'entreprise - choix d'organisation et recrutement de profils adaptés
- Reprise d'activité - Audit de l'équipe, diagnostic individuel de compétences

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



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



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION PILOTAGE ET REPORTING DES VENTES



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 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 PRÉVISIONNELS VS OBJECTIFS

- Prévisionnel des ventes, définition, élaboration et mise 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



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



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 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 : Sur devis

Contact : 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 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

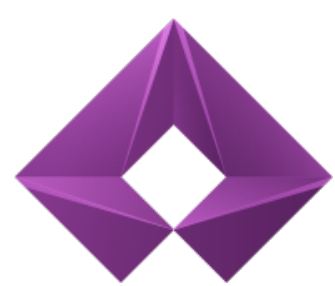
- Les 30 premières secondes, vitales ?
- Les informations sensorielles - VAKOG
- PNL, c'est à dire ?
- Les données observable Macro et Micro
- Les mouvements oculaires, feedback, prédicats
- Communication réactive - impact du non-verbal, para-verbal, verbal
- La Synchronisation comportementale

MODULE 3 : TECHNIQUE DE NÉGOCIATION

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



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



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION

OPTIMISER LES PERFORMANCES DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE



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 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



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



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION DIRECTION COMMERCIALE, 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 : Quatre à huit jours à ventiler

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Six jours

Tarif : Sur devis

Contact : 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 COIMMERCIALE

- 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 stratégiques (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

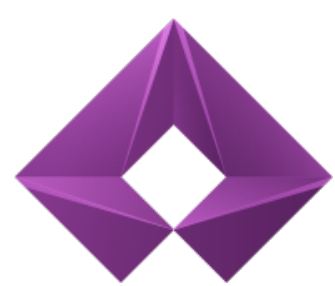
- Élaborer, suivre et adapter son PAC en fonction du marché
- Tableau de bord
- Mesurer la performance commerciale
- Indicateurs de performance : Marketing, commercial, financier
- Méthodologie d'analyse de résultats
- Leviers de rentabilité de l'entreprise
- CRM

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

DIRECTION COMMERCIALE, 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 : Quatre à huit jours à ventiler

Date : à déterminer

Lieu : Intra/extra à déterminer

Durée : Cinq jours

Tarif : Sur devis

Contact : 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



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

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 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 de leurs outils digitaux, d'effectuer les actions correctrices directement 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

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

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

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 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 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 Autoptimize

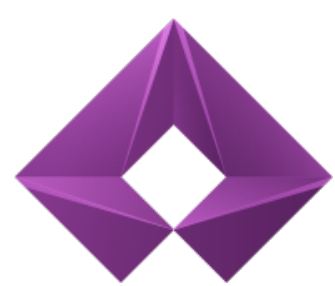
Formateur : **Lisa Vakil**

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



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 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 renommée, 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



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



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 professionnels*

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



OBJECTIFS FORMATION

- Se comporter en Manager ou en Leader
- Améliorer sa communication et sa posture professionnelle
- Comprendre son environnement
- Maîtriser 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

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échanges interactifs
- 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 : Romain Siat-Besse

Cette formation permet aux apprenants d'identifier leur posture managériale dans leur 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



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



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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.



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION

LES ENTRETIENS PROFESSIONNELS



OBJECTIFS FORMATION

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

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- 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, de l'appliquer, de s'approprier les clés de la réussite que ce soit au bénéfice du salarié, du responsable et de 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



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



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION GESTION DES CONFLITS



OBJECTIFS FORMATION

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

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- 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



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

FORMATION

METTRE EN PLACE UN MANAGEMENT PARTICIPATIF



OBJECTIFS FORMATION

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

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Exposés interactifs
- 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

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 propre style management, peut-être en vue d'une évolution plus significative.

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



L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION OSEZ L'INNOVATION MANAGÉRIALE



OBJECTIFS FORMATION

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

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Exposés interactifs
- 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

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 orientée 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



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION MANAGEMENT ÉQUIPE INTERNATIONALE



MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Exposés interactifs
- 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 : 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 pensée culturelles
- Les différentes pratiques multiculturelles
- Les différents types de relations en business multiculturelles
- Lutter contre les stéréotypes

MODULE 2 : CONNAÎTRE & 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 multiculturel
- 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



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



FORMATIONS SYSTÈME D'INFORMATIONS ET I.A.

FORMATIONS NIVEAU 1 - INITIATION ET INTÉGRATION

p.46. Formation S.I. Facile : Comprendre les Systèmes d'informations

p.47. Formation I.A. dans le S.I. : Guide de l'intégration réussie

p.48. Formation Transformer les Services : Une Approche Pratique

p.49. Formation Performance par l'Innovation : No-Code et I.A.

FORMATIONS NIVEAU 2 - SÉCURITÉ & OPTIMISATION

p.51. Formation Cybersécurité Essentielle : Protégez votre S.I.

p.52. Formation Fluidité du SI : Modernisez et Optimisez

p.53. Formation Anticipation et Vision : devancer le Futur

FORMATIONS NIVEAU 3 - EXPERTISE ET DURABILITÉ

p.55. Formation Excellence en SI : Maîtriser la Business Intelligence

p.56. Formation Éco-Responsabilité en IT : Vers un SI Vert

p.57. Formation Green data et Datacenter : L'avenir Durable de l'IT

CONFÉRENCES

p.59. 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.60. 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.61. 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



FORMATIONS SYSTÈME D'INFORMATIONS ET I.A.

FORMATIONS NIVEAU 1 - INITIATION ET INTÉGRATION

p.46. Formation S.I. Facile : Comprendre les Systèmes d'informations

p.47. Formation I.A. dans le S.I. : Guide de l'intégration réussie

p.48. Formation Transformer les Services : Une Approche Pratique

p.49. Formation Performance par l'Innovation : No-Code et I.A.



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION

S.I. FACILE, COMPRENDRE LES SYSTÈMES D'INFORMATION



OBJECTIFS FORMATION

- Acquérir une compréhension fondamentale des Systèmes d'information et de leur rôle dans les entreprises modernes
- Démystifier les concepts et l'architecture des systèmes d'information
- Fournir des connaissances pratiques sur l'utilisation des SI dans les processus d'affaires
- Sensibiliser à l'importance de la sécurité et de l'éthique dans les SI

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Utilisation de cas pratiques et de simulations pour une immersion totale
- Ateliers interactifs et projets de groupe pour favoriser l'apprentissage actif
- Évaluations basées sur des études de cas réelles et des présentations de projets

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 : Vincent PODLUNSEK



DURÉE

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

Une introduction complète aux systèmes d'information, idéale pour les débutants.

Cette structure de formation "SI FACILE" est conçue pour offrir une expérience d'apprentissage riche et immersive, mettant l'accent sur les aspects pratiques et innovants des Systèmes d'information. Elle allie théorie, pratique et réflexion stratégique afin de préparer les participants à comprendre et à utiliser efficacement les SI dans leurs contextes professionnels.

MODULE 1 : INTRODUCTION AUX SYSTÈMES D'INFORMATION

- Exploration des bases
- Définitions
- Histoire
- Évolution des SI

CLÔTURE

- Présentation des projets, feedback constructif et discussions quant aux connaissances et compétences acquises

MODULE 2 : COMPOSANTS ET ARCHITECTURE

- Découverte des composantes clés des SI
- Hardware/Software
- DATA
- Utilisateurs (Users)
- Identifier les interconnexions

MODULE 3 : SI DANS LES AFFAIRES

- Comment les SI soutiennent et transforment les processus d'affaires

MODULE 4 : GESTION DE DONNÉES

- Principe de la gestion de données
- Utilisation des données quant à la prise de décision

MODULE 5 : SÉCURITÉ DES SI

- Importance de la cybersécurité
- Les meilleures pratiques et sensibilisation aux risques

MODULE 6 : SYSTÈMES POUR LA GESTION D'ENTREPRISE

- ERP
- CRM
- SCM

MODULE 7 : CLOUD COMPUTING ET BIG DATA

- Introduction au Cloud Computing
- Introduction à l'analyse de Big Data

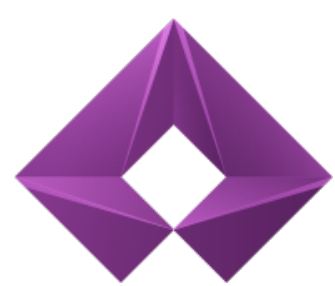
MODULE 8 : PROJETS INNOVANTS EN SI

- Mise en pratique

Les stagiaires travaillent en groupe afin de concevoir une solution SI innovante répondant à un problème d'affaires spécifique



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



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION

I.A. DANS LE S.I. : GUIDE DE L'INTÉGRATION RÉUSSIE



OBJECTIFS FORMATION

- Comprendre le rôle et le potentiel de l'IA dans l'amélioration des systèmes d'information
- Maîtriser les étapes clés pour une intégration de l'IA dans les SI
- Identifier les défis et les meilleures pratiques dans l'implémentation de l'IA
- Explorer les méthodes et stratégies pour intégrer efficacement l'IA dans les SI

DURÉE

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

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Ateliers pratiques pour expérimenter avec des outils d'IA
- Projets de groupe pour concevoir des solutions intégrant l'IA dans des cas d'usage réels
- Présentations et retours d'expérience pour évaluer la compréhension et l'application des concepts

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 : Vincent PODLUNSEK

Cette structure de formation est conçue pour offrir aux participants une compréhension profonde de l'intégration de l'IA dans les systèmes d'information, combinant théorie et pratique pour un apprentissage complet. Les ateliers et projets pratiques encouragent l'application concrète des connaissances, tandis que les discussions sur l'éthique assurent une approche réfléchie et responsable.

Cette formation vous apprend à implémenter l'IA dans le SI afin d'optimiser les opérations et les prises de décisions

MODULE 1 : FONDAMENTAUX DE L'IA ET DU SI

- Introduction à l'IA
- Concepts clés
- Histoire et évolution de l'intelligence artificielle

MODULE 2 : L'IA DANS LE PAYSAGE DES SI

- Vue d'ensemble de l'intégration l'IA dans les architectures de SI existantes

MODULE 3 : TECHNOLOGIES D'IA POUR LES SI

- Exploration des technologies d'IA spécifiques appliquées aux SI
- Apprentissage automatique
- Traitement de langage naturel

MODULE 4 : ÉTAPE DE L'INTÉGRATION DE L'IA

- Processus détaillé pour intégrer l'IA dans les SI de la conceptualisation à l'exécution

MODULE 5 : GESTION DE PROJET D'IA DANS LES SI

- Méthodologie de gestion de projets adaptées aux initiatives d'IA dans les SI

MODULE 6 : ÉTHIQUE & IA

- Discussion sur les implications éthiques de l'intégralité de l'IA dans les SI

MODULE 7 : ATELIERS PRATIQUES D'IA

- Séances pratiques sur des plateformes d'IA
- Simulation de l'intégration de l'IA dans des projets de SI

MODULE 8 : PROJET DE FIN DE FORMATION

- Les stagiaires appliquent les compétences acquises à l'occasion de la formation afin de proposer une solution intégrant l'IA dans un système d'information, résolvant une problématique d'affaires concrète

MODULE 9 : CLÔTURE

- Présentation des projets de fin de formation
- Échange de feedback
- Discussion des apprentissages clés



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



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION

I.A. POUR TRANSFORMER LES SERVICES

UNE APPROCHE PRATIQUE



OBJECTIFS FORMATION

- Identifier les opportunités d'améliorations des services grâce à l'IA
- Acquérir des compétences pratiques dans la mise en oeuvre de solutions d'IA pour les services
- Évaluer l'impact de l'IA sur la qualité et l'efficacité des services

DURÉE

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

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Étude de cas interactives pour explorer des exemples réussis de transformation de services par l'IA
- Ateliers pratiques pour concevoir et implémenter des prototypes de services améliorés par l'IA
- Présentations de projets pour évaluer l'application des concepts et la capacité à innover dans les services

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 : Vincent PODLUNSEK

Découvrez comment l'IA peut révolutionner les services et prestations de votre entreprise

Comprendre et appliquer l'IA afin d'améliorer la qualité et l'efficacité des services

Cette structure de formation est conçue pour immerger les stagiaires dans le monde de l'intelligence artificielle appliquée aux services, leur permettant de découvrir le potentiel de l'IA afin de réinventer et améliorer les services qu'ils offrent. Celle-ci combine théorie, étude de cas, ateliers pratiques, encourageant l'innovation et fournit les compétences nécessaires pour mettre en oeuvre efficacement des solutions d'IA dans les services.

MODULE 1 : COMPRENDRE L'IA DANS LES SERVICES

- Introduction à l'AI dans les services
- Présentation des bases de l'IA et de son potentiel pour transformer les services

MODULE 2 : ANALYSE DE CAS D'USAGE DE L'IA DANS LES SERVICES

- Exploration de cas d'usage concrets où l'IA a significativement amélioré la qualité et l'efficacité des services

MODULE 3 : TECHNOLOGIES D'IA APPLIQUÉES AUX SERVICES

- Découverte des technologies d'IA (chatbots, assistants virtuels, analyse prédictive) et leur application dans les services

MODULE 4 : CONCEPTION DE SERVICES AVEC L'IA

- Méthodologies pour intégrer l'IA dans la conception et la prestation de services

MODULE 5 : ATELIERS DE DESIGN THINKING

- Atelier interactifs basés sur le design thinking permettant de générer des idées innovantes de services améliorés par l'IA

MODULE 6 : PROTOTYPAGE RAPIDE DE SOLUTIONS D'IA

- Introduction aux outils de prototype rapide afin de développer des démonstrations de services IA

MODULE 7 : DÉPLOIEMENT DE SOLUTIONS D'IA DANS LES SERVICES

- Stratégies pour le déploiement efficace de solutions d'AI dans un environnement de service existant

MODULE 8 : MESURER L'IMPACT DE L'IA SUR LES SERVICES

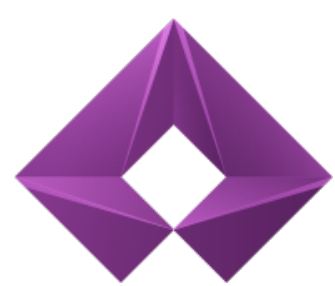
- Méthodes permettant d'évaluer l'efficacité des solutions d'IA dans l'amélioration des services

MODULE 9 : CLÔTURE

- Présentation des projets de service améliorés par l'IA par les participants, feedback constructif et discussion sur les prochaines étapes en vue de l'implémentation



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



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION PERFORMANCE PAR L'INNOVATION : NO-CODE ET IA



OBJECTIFS FORMATION

- Comprendre le potentiel des plateformes de No-Code et de l'IA dans l'accélération de l'innovation et l'amélioration de la performance
- Acquérir des compétences pratiques dans la sélection et l'utilisation de ces outils pour développer des applications et automatiser des processus
- Explorer les meilleures pratiques pour intégrer efficacement ces technologies dans les stratégies d'affaires

DURÉE

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

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Ateliers pratiques pour se familiariser avec les outils No-Code et les applications d'IA
- Projets de groupe afin de concevoir et implémenter des solutions innovantes répondant à des problèmes d'affaires concrets
- Présentations des projets avec évaluation basée sur l'innovation, la faisabilité et l'impact sur la performance

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 : Vincent PODLUNSEK

Cette formation est conçue pour permettre aux stagiaires d'exploiter pleinement le potentiel des technologies No-Code et de l'IA, ouvrant la voie à une innovation rapide et à une amélioration significative de la performance organisationnelle.

En combinant théorie et pratique, cette formation encourage l'expérimentation et la créativité, permettant aux participants de devenir des acteurs clés de la transformation digitale au sein de leurs organisations. Formation sur l'utilisation de technologies comme le No-Code et l'automation pour booster la performance.

Maîtriser les outils de No-Code et d'automation pour accroître la productivité et l'innovation.

MODULE 1 : INTRODUCTION AU No-Code ET À L'IA

- Les fondamentaux des plateformes No-Code
- Avantages
- Cas d'utilisation

MODULE 2 : INTRODUCTION À L'IA À DESTINATION DES NON-SPÉCIALISTES

- Concepts de base de l'IA
- Outils et plateforme pour intégrer l'IA sans expertise en codage

MODULE 3 : ÉCOSYSTÈME DES OUTILS No-Code ET IA

- Exploration des outils et plateformes accessibles pour intégrer l'IA
- Découvrir et comprendre le potentiel des outils et plateforme afin de transformer les affaires

MODULE 4 : ATELIERS PRATIQUES SUR LE No-Code

- Séances interactives pour créer des applications No-Code avec un focus sur l'interface utilisateur, la logique et l'intégration de données

MODULE 5 : INTÉGRER L'IA DANS LES PROJETS No-Code

- Techniques enrichissant les applications No-Code avec des fonctionnalités d'IA, telles que l'analyse de données, le traitement du langage naturel, etc.

MODULE 6 : AUTOMATION DES PROCESSUS AVEC No-Code et IA

- Pratiques d'automation des processus métier en utilisant les outils No-Code et IA pour améliorer l'efficacité et réduire les coûts

MODULE 7 : DÉVELOPPEMENT DE PROJET

- Les stagiaires appliquent les compétences acquises pour développer un projet No-Code intégrant des éléments d'IA, visant à résoudre un problème d'affaires spécifique

MODULE 8 : PRÉSENTATION ET ÉVALUATION DES PROJETS

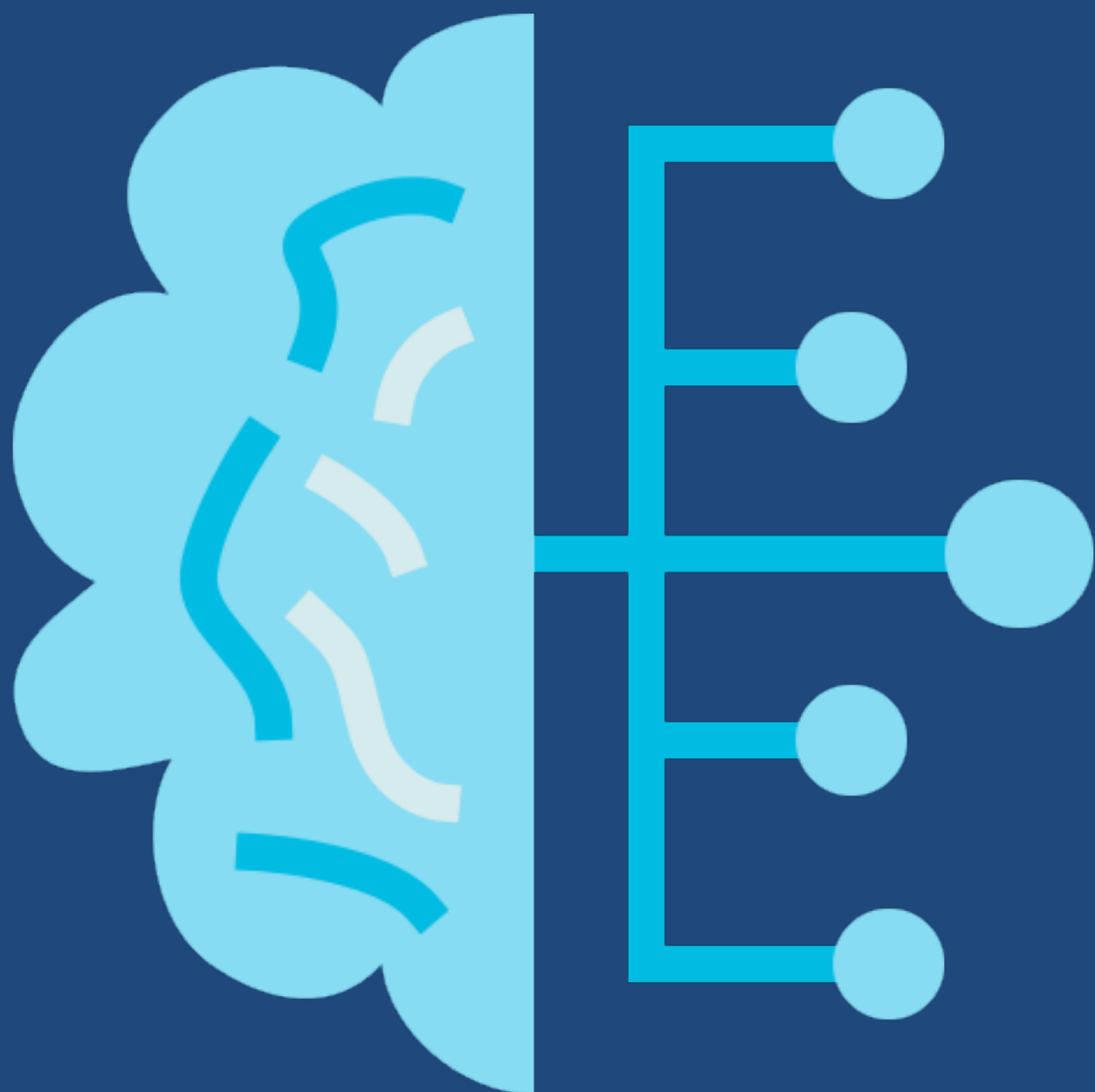
- Présentation des projets développés par les groupes
- Évaluation par un jury d'experts sur la base de critères prédéfinis

MODULE 9 : CLÔTURE

- Retour sur les apprentissages, discussion sur les défis rencontrés et partage des meilleures pratiques pour intégrer le No-Code et l'IA dans les projets futurs



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



FORMATIONS SYSTÈME D'INFORMATIONS ET I.A.

FORMATION NIVEAU 2 - SÉCURITÉ & OPTIMISATION

Le niveau 2 "Sécurité et Optimisation" est destiné à un type de public ciblé s'étendant des professionnels de l'IT niveau intermédiaires, c'est à dire ayant déjà des bases et une bonne compréhension des systèmes d'information, souhaitant approfondir leurs connaissances dans des domaines spécifiques tels que la cybersécurité et l'optimisation des SI. Cette audience inclut les administrateurs de systèmes, les gestionnaires de réseau, les développeurs souhaitant élargir leur compréhension de la sécurité et les professionnels de l'IT chargés de la maintenance et de l'amélioration des infrastructures informatiques.

p.51. Formation Cybersécurité Essentielle : Protégez votre S.I.

p.52. Formation Fluidité du SI : Modernisez et Optimisez

p.53. Formation Anticipation et Vision : devancer le Futur



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION CYBERSÉCURITÉ ESSENTIELLE : PROTÉGEZ VOTRE SI



OBJECTIFS FORMATION

- Acquérir une compétence complète des principes fondamentaux de cybersécurité
- Apprendre à identifier, évaluer et mitiger les risques de sécurité liés aux systèmes d'information
- Maîtriser les meilleures pratiques et outils afin de protéger les infrastructures IT contre les menaces et les attaques modernes



DURÉE

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

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Cours théorique alternés avec des études de cas réels permettant de contextualiser l'apprentissage
- Ateliers pratiques pour l'application des techniques de sécurité, incluant la configuration de firewalls, l'utilisation de logiciels de détection d'intrusions et la mise en oeuvre de protocoles de cryptographie
- Simulations d'attaques et de défenses afin de renforcer les compétences en situation réelle
- Évaluation finale basée sur une analyse de risque et la proposition d'un plan de sécurité pour un système d'information fictif ou réel

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)
Si intra entreprise : notification défraiement
Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte
Public : expérimenté
Tarif : Sur devis

Version du 31/01/2024

Formateur : Vincent PODLUNSEK

PUBLIC CIBLÉ

- Professionnels IT ayant une expérience de base en système d'information
- Responsable de la sécurité informatique cherchant à renforcer leurs compétences
- Gestionnaire de projet IT souhaitant comprendre les enjeux de la cybersécurité et mieux piloter leurs équipes

Cette formation est conçue pour offrir une compréhension solide des enjeux de la cybersécurité dans la protection des systèmes d'information, en combinant théorie, pratique, et analyse critique afin de préparer les participants à affronter et à gérer efficacement les risques de sécurité dans leur environnement professionnel

Un cours complet sur les meilleures pratiques de cybersécurité pour sécuriser votre SI
Renforcer la sécurité des systèmes d'informations contre les menaces modernes

MODULE 1 : FONDAMENTAUX DE LA CYBERSÉCURITÉ

- Introduction à la cybersécurité
- Concepts clés, importance de la cybersécurité dans les paysage IT actuel

MODULE 2 : MENACES ET VULNÉRABILITÉS

- Types de menaces, vulnérabilités communes des SI et méthodologies pour leur évaluation

MODULE 3 : PRINCIPES DE SÉCURITÉ DES SI

- Confidentialité
- Intégrité
- Disponibilité (CID)
- Principes de défense en profondeur

MODULE 4 : TECHNIQUE ET OUTILS DE PROTECTION

- Cryptographie et sécurité des réseaux
- Utilisation de la cryptographie pour sécuriser les donnée
- Sécurisation des réseaux et des communications

MODULE 5 : GESTION DES ACCÈS ET DES IDENTITÉS

- Contrôle d'accès,
- Authentification forte
- Gestion des privilèges

MODULE 6 : DÉTECTION DES INSTRUCTIONS ET RÉPONSE AUX INCIDENTS

- Système de détection d'instruction (IDS)
- Gestion des incidents de sécurité
- Plans de réponse

MODULE 7 : STRATÉGIE DE CYBERSÉCURITÉ ET ÉVALUATION

- Élaboration d'une politique de sécurité
- Développement de politiques et de procédures de sécurité efficaces

MODULE 8 : ATELIER DE CYBERSÉCURITÉ

- Simulation d'une évaluation de la sécurité d'un SI existant, identification des faibles et proposition de mesures correctives

MODULE 9 : CLÔTURE

- Révision des concepts clés
- Discussion sur les tendances futures en matière de cybersécurité
- Évaluation finale et remise des certificats



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



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION FLUIDITÉ DU SI : MODERNISEZ ET OPTIMISEZ



OBJECTIFS FORMATION

- Identifier les signes d'un SI nécessitant une modernisation et les opportunités d'optimisation
- Maîtriser les techniques et outils afin d'augmenter l'agilité et la performance des SI
- Comprendre comment appliquer les principes de l'architecture flexible et de l'ingénierie logicielle pour améliorer la fluidité des SI

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Présentations interactives pour introduire les concepts clés de modernisation et d'optimisation des SI
- Étude de cas et analyses de situations réelles illustrant les défis et les solutions pratiques
- Ateliers pratiques d'application des techniques d'optimisation, mettant l'accent sur la refonte des processus, l'intégration de solutions cloud et l'automatisation
- Projet final de modernisation d'un SI évalué sur la base de critères de performance, d'agilité et d'innovation

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)
Si intra entreprise : notification défraiement
Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte
Public : expérimenté
Tarif : Sur devis

Version du 31/01/2024

Formateur : Vincent PODLUNSEK



DURÉE

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

PUBLIC CIBLÉ

- Professionnels IT responsable de la gestion, de l'entretien ou de la mise à jour des systèmes d'information
- Chefs de projet et managers IT souhaitant améliorer la performance et l'efficacité des SI au sein de leur organisation
- Développeurs et ingénieurs système cherchant à comprendre les pratiques d'optimisation des SI

Cette formation est conçue pour équiper les professionnels IT avec les compétences nécessaires pour moderniser et optimiser les systèmes d'information, leur permettant de soutenir efficacement les initiatives de transformation numérique et d'améliorer la réactivité et la performance globale des SI dans un environnement d'affaires en constante évolution

Techniques pour revitaliser et rendre votre système d'information plus agile

Apprendre à moderniser et optimiser un SI vieillissant pour le rendre plus efficace

MODULE 1 : COMPRENDRE LES BESOINS DE MODERNISATION

- Diagnostic d'un SI vieillissant
- Technique permettant d'évaluer l'état actuel d'un SI et identifier les domaines nécessitant une modernisation

MODULE 2 : PRINCIPES DE L'AGILITÉ ET DE L'OPTIMISATION DES SI

- Introduction aux concepts d'agilité, d'élasticité et d'efficacité dans la gestion des SI

MODULE 3 : PLANIFICATION DE LA MODERNISATION

- Stratégies permettant de prioriser les actions de modernisation et d'optimisation, en tenant compte des objectifs d'affaires

MODULE 4 : TECHNIQUES ET OUTILS DE MODERNISATION

- Architecture des systèmes d'information moderne
- Exploration des architectures flexibles, micro services et cloud

MODULE 5 : AUTOMATISATION DANS LES SI MODERNES

- Mise en oeuvre de l'automatisation des processus et de l'intégration continue pour améliorer l'efficacité opérationnelle

MODULE 6 : SÉCURITÉ ET PERFORMANCE DANS LES SI MODERNES

- Best practices garantissant la sécurité et la performance dans les environnements SI modernisés

MODULE 7 : TRANSFORMATION NUMÉRIQUE ET SI

- Approches pour aligner la modernisation des SI sur les stratégies de transformation numérique

MODULE 8 : PROJET DE MODERNISATION

- Les participants mettent en pratique les connaissances acquises en développant un plan de modernisation pour un SI existant, incluant des recommandations spécifiques et des étapes de mise en oeuvre

MODULE 9 : CLÔTURE

- Présentation des projets, échanges de feedback, récapitulatif des meilleures pratiques et discussion sur les défis de la modernisation des SI



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



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION ANTICIPATION ET VISION DU SI - DEVANCEZ LE FUTUR



OBJECTIFS FORMATION

- Comprendre comment identifier et analyser les tendances émergentes en matière de technologie et leur impact potentiel sur les SI
- Développer une stratégie proactive quant à l'adaptation et l'évolution des SI face aux changements technologiques
- Acquérir des méthodologies afin d'intégrer la veille technologique dans les processus de planification et de développement des SI

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Présentations et débats sur les dernières tendances technologiques et leur signification pour les SI
- Ateliers de scénario planning pour pratiquer l'anticipation des changements technologiques et leur intégration dans la stratégie de SI
- Projets de groupe où les participants développent un plan d'action pour un SI existant en tenant compte d'une future tendance technologique identifiée

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)
Si intra entreprise : notification défraiement
Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte
Public : expérimenté
Tarif : Sur devis

Version du 31/01/2024

Formateur : Vincent PODLUNSEK



DURÉE

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

PUBLIC CIBLÉ

- Leaders IT et gestionnaires de SI souhaitant guider leur organisation au travers le paysage technologique en évolution
- Analystes et consultants en technologie désireux de comprendre les tendances futures afin de conseiller efficacement leurs clients ou leur entreprise
- Développeurs et architectes de systèmes intéressés par l'impact des innovations technologiques sur les architectures SI

Cette formation permet aux professionnels IT de se positionner à l'avant-garde des évolutions technologiques, en leur fournissant les compétences afin d'anticiper, planifier et implémenter des stratégies de SI qui soutiennent l'innovation et assurent une adaptation réussie aux futurs changements.

Stratégies d'anticipation des tendances et des transformations numériques

Être capable de prévoir et de s'adapter aux évolutions futures du SI

MODULE 1 : COMPRENDRE LES TENDANCES TECHNOLOGIQUES

- Paysage des tendances technologiques
- Exploration des technologies émergentes et de leur trajectoire prévue

MODULE 2 : IMPACT DES TENDANCES SUR LES SI

- Analyse de l'impact potentiel des ces technologies sur les structures et les stratégies de SI

MODULE 3 : VEILLE TECHNOLOGIQUE

- Techniques et outils pour la veille technologique et l'analyse des tendances

MODULE 4 : STRATÉGIE ET PLANIFICATION

- Stratégies d'adaptation aux changements technologiques
- Développement de stratégies afin d'intégrer de manière proactive les nouvelles technologies dans les SI

MODULE 5 : SCÉNARIO ET MODÉLISATION

- Utilisation du scénario planning permettant d'anticiper les impacts technologiques et préparer les SI à s'adapter

MODULE 6 : INNOVATION & SI

- Cultiver une culture d'innovation dans le cadre de l'évolution et perfectionnement continue des SI

MODULE 7 : ROADMAP TECHNOLOGIQUE

- Création d'une roadmap afin de guider le développement futur des SI en fonction des tendances anticipées

MODULE 8 : PROJET DE VISION DU SI

- Les stagiaires appliquent les concepts appris afin d'élaborer une vision stratégique d'un SI, incorporant des innovations et des adaptations prévues

MODULE 9 : CLÔTURE

- Présentation des visions stratégiques, feedback et discussion sur les approches pour maintenir les SI en phase avec l'évolution technologique



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



FORMATIONS SYSTÈME D'INFORMATIONS ET I.A.

FORMATION NIVEAU 3 - EXPERTISE ET DURABILITÉ

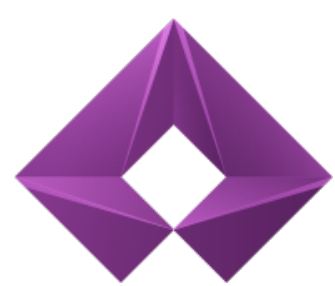
Le niveau 3 "Expertise et Durabilité" est destiné à un type de public expert.

Cette audience inclut les administrateurs de systèmes, les gestionnaires de réseau, les développeurs souhaitant approfondir leur compréhension de la sécurité et les professionnels de l'IT chargés de la maintenance et de l'amélioration des infrastructures informatiques voulant évoluer vers de nouvelles méthodes de travail et une nouvelle vision

p.55. *Formation Excellence en SI - Maîtriser la Business Intelligence*

p.56. *Formation Éco-responsabilité en IT - Vers un SI Vert*

p.57. *Formation Green Data et Datacenter - L'avenir durable de l'IT*



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION EXCELLENCE EN SI : MAÎTRISER LA BUSINESS INTELLIGENCE



OBJECTIFS FORMATION

- Comprendre les principes fondamentaux et les meilleures pratiques de BI
- Maîtriser les outils et technologies des BI pour l'analyse de données, la visualisation et le reporting
- Apprendre à concevoir et à déployer des stratégies de BI qui alignent les capacités d'analyse de données sur les objectifs d'affaires

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Présentations théoriques afin de couvrir les fondamentaux de la BI, ses tendances et ses applications
- Ateliers pratiques sur les outils de BI populaires pour l'extraction de données, leur traitement et la visualisation
- Études de cas pour analyser et résoudre des problèmes d'affaires réels en utilisant des stratégies de BI
- Projet final où les participants conçoivent une solution de BI complète, de la collecte de données à l'analyse et à la prévention des insights

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)
Si intra entreprise : notification défraiement
Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte
Public : expérimenté
Tarif : Sur devis

Version du 31/01/2024

Formateur : Vincent PODLUNSEK



DURÉE

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

PUBLIC CIBLÉ

- Analystes de données et professionnels de la BI cherchant à approfondir leurs compétences
- Chefs de projet et managers IT désireux d'implémenter ou d'optimiser des solutions de BI au sein de leur organisation
- Décideurs d'entreprise souhaitant comprendre comment la BI peut contribuer à améliorer les performances et la prise de décision

Cette formation est conçue pour fournir une expertise approfondie en BI, permettant aux participants de développer des compétences avancées en analyse de données, en visualisation et en stratégie de BI, afin d'améliorer significativement la prise de décision et l'efficacité opérationnelle au sein de leurs organisations

Approfondissez vos connaissances en BI pour maximiser l'efficacité de votre SI
Utiliser la BI pour tirer des insights précis et améliorer les décisions d'affaires

MODULE 1 : FONDAMENTAUX DE LA BUSINESS INTELLIGENCE

- Introduction à la Business Intelligence
- Concepts clés, histoire et évolution de la BI

MODULE 2 : ARCHITECTURE ET COMPOSANTS DE LA BI

- Vue d'ensemble de la BI, y compris les entrepôts de données, l'ETL et les outils d'analyse

MODULE 3 : OUTILS ET TECHNOLOGIES DE BI

- Présentation des outils de BI les plus utilisés, avec une attention particulière aux options open-source et commerciales

MODULE 4 : TECHNIQUES ET APPLICATIONS DE LA BI

- Analyse de données avec la BI
- Le data mining
- L'analyse prédictive
- Le Machine learning appliqué à la BI

MODULE 5 : VISUALISATION DES DONNÉES ET REPORTING

- Principes de la visualisation efficace des données et meilleures pratiques quant au reporting

MODULE 6 : LA BI DANS LA PRISE DE DÉCISION

- Utilisation de la BI afin de soutenir les processus de prise de décision stratégique dans les organisations

MODULE 7 : STRATÉGIES DE LA BI ET PROJET FINAL

- Développer une stratégie de BI
- Élaboration d'une stratégie de BI alignée sur les objectifs d'affaires
- Élaboration d'une stratégie de BI quant à la gouvernance des données et le gestion du changement

MODULE 8 : PROJET FINAL EN BI

- Les participants mettent en oeuvre une solution de BI afin de répondre à un défi d'affaires spécifique démontrant leur capacité à appliquer les connaissances acquises et les transformer en compétences

MODULE 9 : CLÔTURE

- Présentation des projets, échange de feedbacks, discussion quant aux leçons apprises et les meilleures pratiques en BI



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



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION ÉCO-RESPONSABILITÉ EN IT : VERS UN SI VERT



OBJECTIFS FORMATION

- Acquérir une compréhension approfondie des enjeux environnementaux liés aux technologies de l'information
- Apprendre à évaluer et à minimiser l'impact écologique des systèmes d'informations
- Explorer les stratégies et les technologies permettant de concevoir des SI plus verts et durables

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Conférences et discussions sur les principes de l'éco-responsabilité en IT et les meilleures pratiques internationales
- Ateliers pratiques quant à l'application des principes de durabilité dans la gestion des SI intégrant l'optimisation de l'efficacité énergétique et le recyclage des équipements IT
- Analyse de cas d'études de SI verts réussis et développement d'un projet de transformation écologique d'un SI existant

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)
Si intra entreprise : notification défraiement
Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte
Public : expérimenté
Tarif : Sur devis

Version du 31/01/2024

Formateur : Vincent PODLUNSEK



DURÉE

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

PUBLIC CIBLÉ

- Gestionnaires IT et responsables de data centers soucieux de l'impact environnemental de leurs opérations
- Professionnels de l'informatique engagés dans l'amélioration de l'efficacité énergétique et la réduction des déchets
- Concepteurs de SI et architectes IT intéressés par le développement durable et les pratiques IT Vertes

Cette formation est conçue afin de sensibiliser et habiliter les professionnels IT à adopter et à promouvoir des pratiques coresponsables dans la gestion des systèmes d'information, contribuant à la réduction de l'impact environnemental de l'industrie IT et à la promotion de la durabilité au sein des organisations.

Comprendre et mettre en oeuvre des pratiques écologiques dans la gestion des SI
Promouvoir la durabilité et réduire l'impact environnemental des SI

MODULE 1 : FONDAMENTAUX DE L'IT DURABLE

- Enjeux environnementaux de l'IT
- Vue d'ensemble des impacts écologiques des technologies de l'information

MODULE 2 : PRINCIPES DE L'IT VERT

- Introduction aux concepts clés de l'éco-responsabilité, de l'efficacité énergétique et du recyclage dans l'IT

MODULE 3 : CADRES ET NORMES POUR UN IT DURABLE

- Revue des standards internationaux et des cadres réglementaires encourageant les pratiques IT vertes

MODULE 4 : STRATÉGIES POUR UN SI ÉCOLOGIQUE

- Gestion énergétique des Data Centers
- Techniques pour optimiser l'utilisation de l'énergie dans les Data Centers et les infrastructures IT

MODULE 5 : GREEN COMPUTING ET VIRTUALISATION

- Utilisation de la virtualisation durable de matériel IT et le recyclage efficace des équipements en fin de vie

MODULE 6 : ACHATS ÉCORESPONSABLES ET RECYCLAGE

- Stratégie quant à l'acquisition durable de matériel IT et le recyclage efficace des équipements en fin de vie

MODULE 7 : MISE EN OEUVRE ET PROJET FINAL

- Évaluation de l'impact environnemental des SI
- Méthodologies pour mesurer et réduire l'empreinte écologique des opérations IT

MODULE 8 : PROJET DE SI VERT

- Les stagiaires élaborent un plan d'action afin de transformer un aspect de leur SI avec des pratiques durables, en tenant compte des coûts, des bénéfices et de l'impact environnemental

MODULE 9 : CLÔTURE

- Présentation des projets, partage de feedback et discussion sur les défis et opportunités de l'intégration des principes de durabilité dans les SI



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



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION GREEN DATA & DATACENTER : L'AVENIR DURABLE DE L'IT



OBJECTIFS FORMATION

- Comprendre l'importance de la durabilité dans la gestion des data centers et des données
- Identifier les techniques et technologies permettant d'optimiser l'efficacité énergétique et de minimiser l'impact environnemental
- Concevoir et mettre en oeuvre des stratégies pour des datacenters et des pratiques de gestion de données éco-responsables



DURÉE

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

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Présentations interactives sur les fondamentaux de l'IT vert, les défis spécifiques aux datacenters et les solutions durables
- Ateliers pratiques et études de cas sur la mise en oeuvre de technologies vertes dans les datacenters
- Projet final consistant à proposer un plan de transformation pour un datacenter existant, évaluant les coûts, les bénéfices et l'impact environnemental

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : expérimenté

Tarif : Sur devis

Version du 31/01/2024

Formateur : Vincent PODLUNSEK

PUBLIC CIBLÉ

- Gestionnaires et opérateurs de datacenters souhaitant adopter des pratiques plus vertes
- Professionnels IT et responsable de la durabilité intéressés par les aspects écologiques de la gestion des données
- Architectes des solutions et ingénieurs système cherchant à concevoir des infrastructures IT durables

Cette formation vise à inspirer et à habiller les professionnels IT à prendre des mesures concrètes vers la durabilité dans la gestion des datacenters et des données en soulignant l'importance de l'innovation et de l'adoption de meilleures pratiques pour l'avoir durable de l'IT

Explorez les concepts de Green Data et de Datacenter éco-responsable

Adopter des pratiques durables dans la gestion des données et la conception des Datacenters

MODULE 1 : PRINCIPES FONDAMENTAUX

- Introduction au Green IT
- Discussion sur l'importance de la durabilité dans l'IT et aperçu des tendances en matière de Green IT

MODULE 2 : IMPACT ENVIRONNEMENTAL DES DATACENTERS

- Analyse des principaux facteurs environnementaux associés aux datacenters y compris la consommation d'énergie et les émissions de CO2

MODULE 3 : PRINCIPES DE CONCEPTION ÉCOLOGIQUE POUR LES DATACENTERS

- Stratégies afin d'améliorer l'efficacité énergétique de l'optimisation de l'infrastructure à la gestion avancée de la puissance

MODULE 4 : TECHNOLOGIES ET STRATÉGIES

- Efficacité énergétique dans les Datacenters
- Stratégies afin d'améliorer l'efficacité énergétique de l'optimisation de l'infrastructure à la gestion avancée de la puissance

MODULE 5 : GESTION DURABLE DES DONNÉES

- Techniques pour une gestion des données éco-responsable, incluant la reduplication, la compression et l'archivage efficace

MODULE 6 : INNOVATION ET TECHNOLOGIES VERTES

- Exploration des dernières innovations en matière de technologies vertes pour les Datacenters, telles que le refroidissement par immersion et l'IA pour l'optimisation énergétique

MODULE 7 : APPLICATION ET PROJET

- Cas d'étude - Datacenters Verts
- Analyse détaillée de cas réels de Datacenters ayant réussi leur transition vers des pratiques plus durables

MODULE 8 : PROJET DE TRANSFORMATION VERTE

- Les participants travaillent en groupe afin de concevoir un plan de transformation durable pour un datacenter en intégrant les concepts et les stratégies discutés pendant la formation

MODULE 9 : CLÔTURE

- Présentation des projets, échanges de feedback, synthèse des apprentissages et discussion sur les prochaines étapes pour les participants désireux de promouvoir l'IT durable



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



CONFÉRENCES SYSTÈME D'INFORMATIONS ET I.A.

CONFÉRENCES

p.59. **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.60. **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.61. **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

CONFÉRENCES 2024

SYSTÈME D'INFORMATIONS POUR LES NULS - COMPRENDRE LES BASES EN 2 HEURES



OBJECTIFS CONFÉRENCE

- Rendre les concepts de base des SI accessibles et compréhensibles pour tous
- Illustrer l'importance et l'impact des SI dans divers aspects de la quotidienne et professionnelle

Participants : à partir de 10 - limite de salle
Si intra entreprise : notification défraiement
Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte
Public : expérimenté
Tarif : Sur devis

APPROCHE & MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Présentation visuelle enrichie d'exemples réels et d'études de cas illustrant les concepts
- Utilisation de métaphores et d'analogies simplifiant les explications techniques
- Interaction avec le public rendant la session dynamique et engageante

DURÉE

- Délai d'accès : Trois semaines
- Durée de la Conférence : **DEUX HEURES**

Version du 31/01/2024

Formateur : Vincent PODLUNSEK

PUBLIC CIBLÉ

- Public général sans connaissance préalable en informatique ou en SI
- Professionnels de tous les secteurs cherchant à comprendre les SI et leur pertinence dans le monde professionnel
- Étudiants et éducateurs désireux d'acquérir une vue d'ensemble des systèmes d'information

POURQUOI CETTE CONFÉRENCE ?

Cette conférence est conçue pour être une introduction engageante et informative au monde des systèmes d'information et visant à éliminer l'intimidation souvent associée à la technologie et à encourager une compréhension plus profonde de l'impact des SI dans notre société

- Une conférence dynamique afin de démystifier les systèmes d'information
- Offrir une compréhension claire et accessible du SI à un public large

Trois points majeurs sont mis en avant à l'occasion de cette conférence

- Rendre l'information accessible : Briser les barrières de la complexité technique afin de rendre les concepts fondamentaux des systèmes d'information compréhensibles par tous, indépendamment de leur background technique
- Souligner l'ubiquité des SI : Éveiller la prise de conscience quant au rôle omniprésent des SI dans notre vie quotidienne et professionnelle, illustrant comment une meilleure compréhension des SI peut enrichir la compétence numérique personnelle et professionnelle
- Favoriser l'inclusion Numérique : Encourager une plus grande inclusion en donnant à un public varié les outils afin de comprendre et interagir avec les technologies de l'information, réduisant ainsi la fracture numérique et favorisant l'égalité des chances dans la société numérisée

FORMAT ET CONTENU DE LA CONFÉRENCE

1. Introduction aux Systèmes d'information
2. Histoire et Évolution des SI
3. Composants d'un SI
4. Applications des SI dans la vie quotidienne
5. Les SI dans le Monde Professionnel
6. Enjeux actuels et futurs des SI
7. Discussion et questions
8. Conclusion



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

CONFÉRENCES 2024

IA & TRANSFORMATION D'ENTREPRISE : UN DUO GAGNANT



OBJECTIFS CONFÉRENCE

- Illustrer l'impact transformateur de l'IA sur les entreprises et les SI
- Fournir des exemples concrets et des études de cas montrant comment l'IA favorise l'innovation et la compétitivité

Participants : à partir de 10 - limite de salle

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : expérimenté

Tarif : Sur devis

APPROCHE & MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Présentation enrichie d'études de cas réelles et de démonstration d'outils d'IA
- Interaction avec le public afin de rendre la session vivante et pertinentes
- Distribution de ressources complémentaires approfondissant les sujets abordés



DURÉE

- Délai d'accès : Trois semaines
- Durée de la Conférence : **TROIS HEURES**

Version du 31/01/2024

Formateur : Vincent PODLUNSEK

PUBLIC CIBLÉ

- Public général sans connaissance préalable en informatique ou en SI
- Professionnels de tous les secteurs cherchant à comprendre les SI et leur pertinence dans le monde professionnel
- Étudiants et éducateurs désireux d'acquérir une vue d'ensemble des systèmes d'information

POURQUOI CETTE CONFÉRENCE ?

Cette conférence est conçue pour inspirer et informer les participants quant aux possibilités offertes par l'IA dans le contexte de la transformation d'entreprises soulignant les stratégies réussies d'adoption et d'intégration de l'IA qui conduisent à l'innovation et à un avantage concurrentiel durable.

- Analyse de l'impact de l'IA sur la transformation des entreprises et des SI
- Montrer comment l'IA peut être un moteur clé de transformation et d'innovation

Trois points majeurs sont mis en avant à l'occasion de cette conférence

- Démystifier l'IA : offrir une compréhension claire de ce qu'est l'intelligence artificielle, de son potentiel et de ses limites, éliminant les idées fausses et les craintes infondées
- Illustrer le potentiel transformateur : mettre en lumière des exemples concrets de la manière dont l'IA est utilisée afin d'innover et transformer les entreprises dans divers secteurs, stimulant la réflexion sur de nouvelles applications dans le contexte des participants
- Encourager l'adoption stratégique de l'IA : inspirer les dirigeants d'entreprise et les professionnels IT à envisager l'intégration de l'IA dans leurs stratégies de développement et d'opération, soulignant l'importance d'une approche réfléchie et éthique

FORMAT ET CONTENU DE LA CONFÉRENCE

1. Introduction l'IA dans le contexte des affaires
2. L'IA comme catalyseur de transformation
3. Intégration de l'IA dans les systèmes d'information
4. IA et amélioration de la prise de décision
5. Innovation et IA
6. Discussion et questions
7. Conclusion



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



OBJECTIFS CONFÉRENCE

- Promouvoir une réflexion profonde quant au rôle de l'humain dans le processus d'innovation technologique, en soulignant comment les technologies peuvent être développées et utilisées de manière à respecter et à enrichir la condition humaine

Participants : à partir de 10 - limite de salle
Si intra entreprise : notification défraiement
Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte
Public : expérimenté
Tarif : Sur devis

DURÉE

- Délai d'accès : Trois semaines
- Durée de la Conférence : **TROIS HEURES**

APPROCHE & MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Présentation inspirantes : orateurs experts dans chaque domaine technologique partageant leur vision quant à l'importance de l'humain dans l'innovation
- Étude de cas : exploration de cas réels où la technologie a été utilisée afin de résoudre des problèmes humains, sociaux ou environnementaux
- Ressources complémentaires : distribution de matériel éducatif permettant d'approfondir les sujets présentés et encourager l'apprentissage continu

Version du 31/01/2024

Formateur : Vincent PODLUNSEK

PUBLIC CIBLÉ

- Décideurs, leaders d'opinion, entrepreneurs, patrons de startups, dirigeants cherchant à comprendre l'impact sociétal des technologies
- Professionnels IT, développeurs intéressés par les aspects éthiques de l'innovation technologique
- Éducateurs, étudiants et le grand public désireux de s'informer sur les dernières tendances technologiques et leur signification pour la société

POURQUOI CETTE CONFÉRENCE ?

Une conférence inspirante explorant l'intersection de la technologie et de l'humanité
Inspirer et éduquer quant à l'importance de placer l'humain au centre de l'innovation technologique

Élever la conscience : sensibiliser quant à la responsabilité des innovateurs et des entreprises technologiques dans la création de solutions respectueuses de l'humain et de l'environnement

Encourager l'innovation responsable : motiver les professionnels et les organisations à adopter des pratiques d'innovation qui placent l'éthique, la durabilité et le bien-être humain au coeur de leur démarche

Favoriser le dialogue : créer un espace de discussion ouvert entre les technologies, les penseurs éthiques, les décideurs et le public afin de façonner ensemble l'avenir de l'innovation technologique

FORMAT ET CONTENU DE LA CONFÉRENCE

1. Introduction
2. Histoire de l'informatique
3. Cybersécurité : Pratiques humaines et technologie
4. Cloud Computing : Innovation et impact humain
5. Big Data : au-delà des données, l'humain
6. IA : Entre éthique et Innovation
7. Automation : l'humain au commande
8. Green-IT : l'engagement écologique dans la technologie
9. Discussion et questions
10. Conclusion



FORMATIONS FINANCE

p.63. *Formation Financement de haut de bilan*

p.64. *Formation Comprendre son bilan*

p.65. *Formation Éditer son prévisionnel en fonction des ses interlocuteurs*



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION FINANCEMENT DE HAUT DE BILAN



OBJECTIFS FORMATION

- Maîtriser la lecture et l'interprétation du Haut de Bilan
- Utiliser le Haut de Bilan comme outil d'analyse financière
- Identifier les forces et faiblesses de l'entreprise
- Établir des diagnostics financiers pertinents

APPROCHE & MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Présentation visuelle enrichie d'exemples réels et d'études de cas illustrant les concepts
- Utilisation de métaphores et d'analogies simplifiant les explications techniques
- Interaction avec le public rendant la session dynamique et engageante



DURÉE

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

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)
Si intra entreprise : notification défraiement
Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte
Public : expérimenté
Tarif : Sur devis

Version du 31/01/2024

Formateur : Formateur intégré

Cette formation vise à fournir aux participants une compréhension approfondie du Haut de Bilan et de son importance dans l'analyse financière d'une entreprise. Chaque module est conçu pour être interactif, avec des exemples pratiques et des exercices pour renforcer l'apprentissage.

MODULE 1 : INTRODUCTION AU HAUT DE BILAN

- Introduction aux états financiers
- Définition du Haut de Bilan
- Objectifs et importance du Haut de Bilan

MODULE 2 : STRUCTURE DU HAUT DE BILAN

- Analyse des éléments d'actif
- Actif immobilisé
- Actif circulant
- Analyse des éléments de passif
- Capitaux propres
- Dettes à court et long terme

MODULE 3 : LES ACTIFS DU HAUT DE BILAN

- Compréhension des actifs immobilisés
- Actifs corporels
- Actifs incorporels
- Actifs financiers
- Analyse des actifs circulants
- Stocks
- Créances clients
- Disponibilités

MODULE 4 : LES PASSIFS DU HAUT DE BILAN

- Les capitaux propres
- Capital social
- Réserves
- Résultat de l'exercice
- Les dettes
- Dettes à court terme
- Dettes à long terme
- Provisions

MODULE 5 : ANALYSE ET INTERPRÉTATION DU HAUT DE BILAN

- Méthodes d'analyse du Haut de Bilan
- Ratios financiers
- Comparaison avec les années précédentes
- Interprétation des indicateurs financiers
- Identification des forces et faiblesses de l'entreprise

MODULE 6 : CAS PRATIQUES ET EXERCICES

- Exercices de lecture et d'interprétation de hauts de bilan réels
- Études de cas pour mettre en pratique les concepts appris
- Discussion sur les résultats et les conclusions tirées

MODULE 7 : CONCLUSION ET PERSPECTIVES

- Récapitulatif des points clés abordés dans la formation
- Suggestions pour l'utilisation des informations du Haut de Bilan dans la prise de décision
- Perspectives d'évolution et de perfectionnement dans la compréhension du Haut de Bilan



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



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION COMPRENDRE SON BILAN



OBJECTIFS FORMATION

- Acquérir une compréhension approfondie du bilan
- Interpréter efficacement les données du bilan
- Utiliser le bilan comme outil d'analyse financière
- Prendre des décisions stratégiques basées sur le bilan

APPROCHE & MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Présentation visuelle enrichie d'exemples réels et d'études de cas illustrant les concepts
- Utilisation de métaphores et d'analogies simplifiant les explications techniques
- Interaction avec le public rendant la session dynamique et engageante



DURÉE

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

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)
Si intra entreprise : notification défraiement
Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte
Public : expérimenté
Tarif : Sur devis

Version du 31/01/2024

Formateur : Formateur intégré

Cette formation vise à fournir aux participants une compréhension approfondie du bilan comptable et de son rôle dans la gestion financière d'une entreprise. Chaque module est conçu pour être interactif, avec des exemples pratiques et des exercices pour renforcer l'apprentissage.

MODULE 1 : INTRODUCTION AU BILAN

- Définition du bilan comptable
- Objectifs et utilité du bilan dans la gestion financière
- Structure générale du bilan

MODULE 2 : LES ACTIFS DU BILAN

- Actifs immobilisés : compréhension et analyse
- Actifs circulants : nature et importance
- Méthodes d'évaluation des actifs

MODULE 3 : LES PASSIFS DU BILAN

- Capitaux propres : concepts et composantes
- Dettes à court terme et à long terme : identification et gestion
- Méthodes d'évaluation des passifs

MODULE 4 : ANALYSE DU BILAN

- Ratios financiers : calcul et interprétation
- Analyse de la structure financière de l'entreprise
- Identification des indicateurs clés de performance

MODULE 5 : LES LIENS ENTRE LE BILAN ET LE COMPTE DE RÉSULTAT

- Compréhension de la relation entre le bilan et le compte de résultat
- Impact des transactions sur le bilan et le compte de résultat
- Analyse des flux financiers à travers les deux états financiers

MODULE 6 : CAS PRATIQUES ET EXERCICES

- Exercices d'analyse de bilans réels
- Études de cas pour mettre en pratique les concepts appris
- Discussion sur les résultats et les implications pour la gestion financière

MODULE 7 : CONCLUSION ET PERSPECTIVES

- Récapitulatif des principaux enseignements de la formation
- Suggestions pour l'utilisation des informations du bilan dans la prise de décision
- Perspectives d'évolution et de perfectionnement dans la compréhension du bilan



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



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION ÉDITER SON PRÉVISIONNEL



OBJECTIFS FORMATION

- Éditer son prévisionnel
- Comprendre les attentes spécifiques des différents interlocuteurs
- Personnaliser les prévisionnels financiers en fonction de ses interlocuteurs
- Maîtriser les techniques de communication simple
- Pratiquer au travers de cas concrets la présentation d'un prévisionnel



DURÉE

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

APPROCHE & MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Présentation visuelle enrichie d'exemples réels et d'études de cas illustrant les concepts
- Utilisation de métaphores et d'analogies simplifiant les explications techniques
- Interaction avec le public rendant la session dynamique et engageante

Trois à 12 stagiaires (huit optimal)

Si intra entreprise : notification défraiement

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : expérimenté

Tarif : Sur devis

Version du 31/01/2024

Formateur : Formateur intégré

Cette formation vise à fournir aux participants les compétences nécessaires pour éditer des prévisionnels financiers adaptés à différents types d'interlocuteurs, en tenant compte de leurs attentes et de leurs besoins spécifiques. Chaque module comprend des activités pratiques et des exercices pour renforcer l'apprentissage et favoriser la mise en pratique des connaissances acquises.

MODULE 1 : INTRODUCTION AU PRÉVISIONNEL

- Définition du prévisionnel financier
- Importance de l'adaptation du prévisionnel aux différents interlocuteurs
- Objectifs de la formation

MODULE 2 : ANALYSE DES INTERLOCUTEURS

- Identification des différents types d'interlocuteurs (investisseurs, banquiers, partenaires, etc.)
- Analyse des attentes et des besoins spécifiques de chaque type d'interlocuteur
- Méthodes pour recueillir des informations sur les interlocuteurs

MODULE 3 : PERSONNALISATION DU PRÉVISIONNEL

- Adaptation des projections financières en fonction des attentes des interlocuteurs
- Choix des indicateurs financiers pertinents pour chaque type d'interlocuteur
- Utilisation d'outils de modélisation pour personnaliser le prévisionnel

MODULE 4 : COMMUNICATION ET ARGUMENTATION

- Techniques de communication efficace pour présenter le prévisionnel aux interlocuteurs
- Stratégies d'argumentation pour convaincre chaque type d'interlocuteur
- Préparation aux questions et objections éventuelles

MODULE 5 : CAS PRATIQUES ET EXERCICES

- Élaboration de prévisionnels adaptés à différents types d'interlocuteurs
- Simulation de présentations devant des interlocuteurs fictifs
- Analyse et discussion des retours d'interlocuteurs simulés

MODULE 6 : ÉVALUATION ET FEEDBACK

- Évaluation des prévisionnels réalisés par les participants
- Feedback individualisé sur les présentations et les arguments utilisés
- Discussion sur les meilleures pratiques et les axes d'amélioration

MODULE 7 : CONCLUSION ET PERSPECTIVES

- Récapitulatif des points clés abordés dans la formation
- Recommandations pour la mise en pratique des compétences acquises
- Perspectives d'évolution dans l'élaboration et la présentation de prévisionnels adaptés aux interlocuteurs



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



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel



PORTRAITS DE NOS FORMATEURS

Alexandra Cauquil

Consultante et formatrice RH.

Ancienne RRH dans le secteur sanitaire et médico-social.

Benoît Gacon

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

Benoît révèle le commercial qui sommeille 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.

Lisa Vakil

Ancienne consultante PwC, diplômée d'un Master (BAC+5) 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.

Avec de fortes compétences en études de marché, audit et refonte, stratégie, plan de communication, accompagnement à la mise en œuvre des actions (présentation de votre cœur de métier, messages commerciaux, création et refonte de sites web, social média, 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.

Damien Laffon

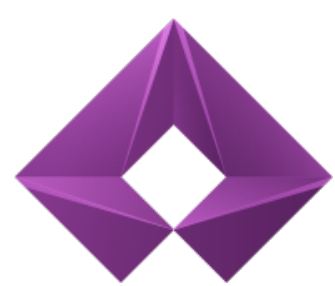
Passionné par la découverte de soi et le développement personnel, Damien Laffon est titulaire d'un Master (BAC+5) en Ressources Humaines de l'École de Commerce Kedge, Maître Praticien et coach PNL.

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

Julyan Lucaccio

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

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



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel



PORTRAITS DE NOS FORMATEURS

Julie Jean

Docteur en Sciences du sport (apprentissage et mémoire) depuis 2001, Julie Jean complète ses connaissances par une maîtrise de neuropsychologie (acquisition et gestion des connaissances), d'un DESS (Master) de psychologie (optimisation des performances) exploitant ses connaissances dans la mise en pratique, pendant une décennie, de ses compétences dans le milieu universitaire, pour le compte du ministère des sports et intervient auprès de sportifs de haut niveau dans le coaching de performances.

Depuis 2003, Julie Jean a choisi de transférer son savoir-faire, ses connaissances et compétences, développées au contact de l'environnement sportif au monde de l'entreprise en proposant des formations, du coaching, de l'amélioration des performances, de la gestion des objectifs, du management d'équiper en entreprise.

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.

Bernard Prats-Desclaux - finance

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

Remarqué pour ses performances, il a été recruté par le fonds **Hermès Alpha**, un Hedge Fund spécialisé dans la gestion de type Absolute Return, d'abord en tant que qualité d'opérateur de marché puis en tant que Directeur de la gestion et responsable des investissements.

Il a aussi occupé le poste de **Head of Traders** chez Geneva Trading Advisors, une entreprise spécialisée dans la formation à l'investissement et à ce titre il a développé des techniques d'enseignement spécifiques à destination des traders et des investisseurs.

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

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

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

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



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel



PORTRAITS DE NOS FORMATEURS

Jean-Michel Dutois

S'appuyant sur de nombreuses formations en France (HEC Business school) et aux Etats-Unis (DATASCOPE Corp.), Jean-Michel Dutois a su concrétiser ses diplômes et son savoir théorique en expériences réussies de cadre-dirigeant au sein de groupes internationaux.

La carrière de Jean-Michel Dutois s'illustre par une évolution rapide de ses responsabilités, de commercial B to B à Direction commerciale France, puis direction de filiales sur la zone EMEA (Europe, Moyen-Orient-Afrique).

Sa capacité d'adaptation, d'écoute et d'observation auxquelles s'ajoute une réelle volonté de transmettre avec passion et pédagogie une expérience concrète du monde des affaires, permettent à Jean-Michel Dutois de répondre aux besoins pratiques et psychologiques d'un commercial, d'un Directeur commercial et d'un Dirigeant d'entreprise.

Orientées "Performance humaine", "Business Development" et inspirées par la PNL, les formations de Jean-Michel Dutois sont interactives et modulables selon les niveaux d'expériences des stagiaires. Adaptés aux dernières techniques managériales et de psychologie comportementale, elles sont rapidement opérationnelles permettant à des professionnels d'améliorer l'efficacité de leur communication, la confiance en soi et la motivation des équipes afin d'atteindre leurs objectifs qualitatifs et quantitatifs.

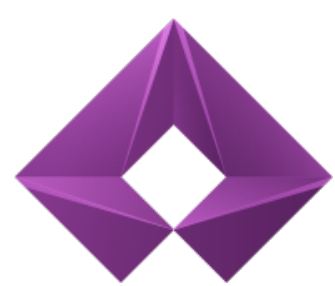
Vincent PODLUNSEK

Vincent Podlunsek se distingue comme un consultant expert en cybersécurité, spécialisé dans la transformation digitale écologique orientée vers le cloud et l'intelligence artificielle. Fondateur d'Adamentis et de POD Informatique, il possède plus de 20 ans d'expérience, mettant l'accent sur les datacenters green de proximité souverain. Il a contribué à d'importants projets, dont la création d'une bibliothèque numérique avec IA en 2019, et promeut le Green-IT à travers des conférences et sessions de sensibilisation. Vincent propose des services d'audit exhaustifs et des solutions de webmarketing axées sur le SEO dans une optique écologique. Sa méthodologie unique facilite la gestion du changement et la transformation digitale éco-responsable, visant des solutions stratégiques éco-conscientes pour favoriser la croissance, l'efficacité et l'innovation. Ouvert aux collaborations innovantes, il vise à créer une valeur durable tout en partageant son savoir en tant que formateur professionnel et enseignant universitaire.

Vincent Podlunsek, avec sa vaste expertise en cybersécurité, transformation digitale écologique, cloud et IA, incarne l'intersection entre la technologie de pointe et l'engagement pour un avenir durable. Son travail de pionnier dans la conception de datacenters green et son rôle actif dans la promotion du Green-IT font de lui un orateur et formateur incontournable pour les organismes cherchant à s'aligner sur les meilleures pratiques éco-responsables tout en exploitant les dernières avancées technologiques.

Sa capacité à combiner une approche éco-consciente avec des solutions stratégiques pour la croissance et l'innovation le positionne comme un collaborateur précieux pour toute organisation visant à résoudre des défis complexes par la technologie. Vincent est non seulement un expert dans son domaine, mais aussi un éducateur passionné, partageant ses connaissances et expériences à travers des formations professionnelles et des enseignements universitaires, enrichissant ainsi la prochaine génération de professionnels en technologie.

En collaborant avec Vincent Podlunsek, vous faites le choix d'une expertise reconnue et d'un engagement vers un futur technologique responsable et innovant.



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel



PORTRAITS DE NOS FORMATEURS

Romain Satiat-Besse

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

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

Intervenant, pilote et conférencier en université depuis 2015 en commerce international et psychologie sociale, son parcours professionnel comprend autant d'expériences en entreprise qu'en formation en France et à l'international.

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

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

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



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

INSCRIPTION



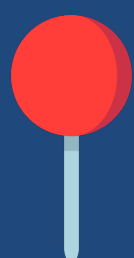
Qualiopi
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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



Date à déterminer



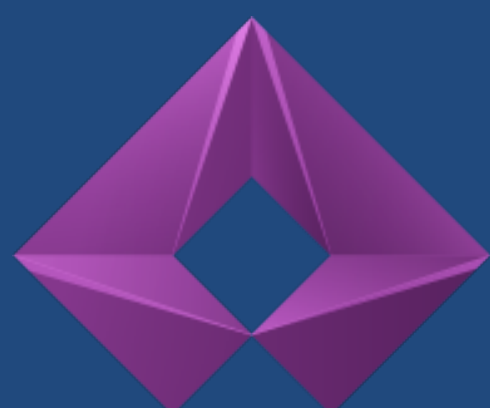
Occitanie Intra-entreprise / Extra-entreprise



Délai d'accès moyen de trois semaines



Tout public, accessible aux personnes en situation de handicap



aXel Perf

L'accélération
économique par
l'opérationnel

CONTACT INSCRIPTION

Email : formation@axelperf.com

Téléphone : 04.68.05.49.65