

RECRUTER
FORMER
ACCOMPAGNER
FACILITER



NOS FORMATIONS

RETROUVEZ NOTRE CATALOGUE
DE FORMATIONS CEOS ONE

CEOS ONE
EXPERIENCE RH & FORMATION

DEVELOPPEMENT DES POTENTIELS SOFT SKILLS

MANAGEMENT VENTE COHESION D'EQUIPE

CONDUITE DE REUNION GESTION DU TEMPS

DU STRESS & PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

03 Leadership transformationnel

05 Innovation et Leadership : Diriger dans un monde en changement

07 Leadership agile : Réactivité et flexibilité

09 Leadership éthique et responsable

11 Leadership émotionnel : Intelligençce et sensibilité

13 Leadership visionnaire : Construire l'avenir

15 Leadership collaboratif : Unir pour réussir

17 Leadership numérique : Diriger à l'ère du digital

19 Leadership interculturel : Diriger dans la diversité

21 Leadership stratégique : Décider avec perspicacité

23 Maîtrise les techniques de vente : Devenir un vendeur d'élite

25 Vente consultative : Devenir un conseiller de confiance

27 Psychologie de la vente : Influencer avec intégrité

29 Vente numérique : Maîtriser les canaux en ligne

31 Négociation avancée : Techniques et stratégies gagnantes

33 Vente relationnelle : Créer des liens durables

35 stratégies de vente B2B : Exceller dans le marché des entreprises

37 Vente au détail : Techniques pour maximiser les ventes en magasin

39 Vente par téléphone : Maîtriser l'art de la vente à distance

41 Vente cross-canal : Intégrer les canaux en ligne et hors ligne

43 Cohésion d'équipe : Construire une dynamique gagnante

45 Gestion du stress : Stratégies pour un équilibre professionnel

47 Gestion du temps : Maximiser l'efficacité et la productivité

49 Conduite de réunion : Techniques pour des réunions efficaces et productives

51 Prise de parole en public : Techniques pour captiver et persuader

LEADERSHIP TRANSFORMATIONNEL

> RÉVEILLEZ LE LEADER EN VOUS

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIF

Ce programme est conçu pour transformer les participants en leaders capables d'inspirer et de motiver profondément leurs équipes.

Il vise à développer une compréhension profonde de soi-même en tant que leader, et à fournir des outils pratiques pour communiquer avec impact, gérer les conflits de manière constructive, et motiver les équipes vers des objectifs communs.

Les participants sortiront de cette formation avec un plan concret pour appliquer ces compétences dans leur environnement professionnel.

> PUBLIC

Manager ou tout salarié avec des responsabilités managériales

> PRE REQUIS

Aucun

| CONTENU PÉDAGOGIQUE |

Exploration des concepts du Leadership | 8 heures

- > Explorer le concept de leadership dans un contexte d'innovation, avec des discussions sur les défis et opportunités actuels.
- > Mise en place d'un Ateliers sur la pensée créative et la résolution de problèmes, utilisant des techniques comme le brainstorming et le design thinking.
- > Mise en place d'Analyse de cas réels de leaders innovants et discussion sur les leçons apprises.

Exploration de la gestion du changement | 8 heures

- > Exploration de la gestion du changement et de la prise de décision dans des environnements incertains.

Mise en pratique et expérimentation

- > Ateliers pratiques sur l'innovation collaborative, y compris la création de prototypes et le feedback en temps réel.
- > Savoir développer un plan d'action personnel pour l'innovation, avec des objectifs et des stratégies spécifiques.

LEADERSHIP TRANSFORMATIONNEL

> RÉVEILLEZ LE LEADER EN VOUS

[Retour au sommaire >](#)



LIEUX DE LA FORMATION

- Valbonne, Route des Dollines,
accessibilité PMR
- Espaces de formation du client



DUREE | DATES PRÉVISIONNELLES

- 2 jours > 16 heures
- 2^{ème} semestre 2026



APPROCHE FINANCIÈRE

- 240 €/jour par personne
- Possibilité de prise en charge, nous consulter

| MODALITES PÉDAGOGIQUE |

- Formation modulaire
- En groupe minimum 8 personnes
- En présentiel
- Court théorique, étude de cas

| MODALITES D'EVALUATION DE LA FORMATION & ATTESTATION |

- Positionnement/questionnaire préalable
- Evaluation sommative tout au long de la formation
- Evaluation finale
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation (à chaud)
- Certificat de réalisation, attestation des acquis
- Suivi de la formation à fin + 45 jours

4

| NOS CONSULTANTS |

- Formateurs - consultants experts disposant d'une expérience significative professionnelle et de formation auprès de public et maîtrisant parfaitement la discipline enseignée.
- Nos Consultants Formateurs sont évalués selon le référentiel de la démarche qualité Qualiopi

Parcours de formation en action

INNOVATION & LEADERSHIP

› DIRIGER DANS UN MONDE EN CHANGEMENT

[Retour au sommaire >](#)



LIEUX DE LA FORMATION

- Valbonne, Route des Dollines, accessibilité PMR
- Espaces de formation du client



DUREE | DATES PREVISIONNELLES

- 2 jours > 16 heures
- 2^{ème} semestre 2026



APPROCHE FINANCIÈRE

- 240 €/jour par personne
- Possibilité de prise en charge, nous consulter

| MODALITES PÉDAGOGIQUE |

- Formation modulaire
- En groupe minimum 8 personnes
- En présentiel
- Court théorique, étude de cas

| MODALITES D'EVALUATION DE LA FORMATION & ATTESTATION |

- Positionnement/questionnaire préalable
- Evaluation sommative tout au long de la formation
- Evaluation finale
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation (à chaud)
- Certificat de réalisation, attestation des acquis
- Suivi de la formation à fin + 45 jours

5

| NOS CONSULTANTS |

- Formateurs - consultants experts disposant d'une expérience significative professionnelle et de formation auprès de public et maîtrisant parfaitement la discipline enseignée.
- Nos Consultants Formateurs sont évalués selon le référentiel de la démarche qualité Qualiopi

RECRUTER | FORMER | ACCOMPAGNER | FACILITER

2045 route des dolines
bat Drakkar | CS 10065
06560 Sophia Antipolis

Tél. 06 68 67 57 57
e-mail : contact@ceosone.com
www.ceosone.com

CEOS ONE
EXPERIENCE RH & FORMATION

OBJECTIF

Ce programme est essentiel pour les leaders qui cherchent à naviguer avec succès dans un monde en constante évolution. Il offre des stratégies pour stimuler l'innovation au sein des équipes, gérer efficacement le changement, et prendre des décisions éclairées dans des situations complexes. Les participants apprendront à cultiver un état d'esprit innovant et à appliquer des techniques de pensée créative pour résoudre des problèmes et générer de nouvelles idées.

› **PUBLIC**

Manager ou tout salarié avec des responsabilités managériales

› **PRE REQUIS** Aucun

| **CONTENU PÉDAGOGIQUE** |

Exploration des concepts du Leadership | 8 heures

- › Explorer le concept de leadership dans un contexte d'innovation, avec des discussions sur les défis et opportunités actuels.
- › Mise en place d'un Ateliers sur la pensée créative et la résolution de problèmes, utilisant des techniques comme le brainstorming et le design thinking.
- › Mise en place d'Analyse de cas réels de leaders innovants et discussion sur les leçons apprises.

Exploration de la gestion du changement | 8 heures

- › Exploration de la gestion du changement et de la prise de décision dans des environnements incertains.

Mise en pratique et expérimentation

- › Ateliers pratiques sur l'innovation collaborative, y compris la création de prototypes et le feedback en temps réel.
- › Savoir développer un plan d'action personnel pour l'innovation, avec des objectifs et des stratégies spécifiques.

OBJECTIF

Ce programme vise à équiper les leaders avec les compétences nécessaires pour diriger efficacement dans des environnements rapides et changeants. Les participants apprendront à adopter une approche agile dans leur leadership, améliorant ainsi leur capacité à réagir rapidement aux changements, à gérer les priorités de manière flexible, et à maintenir une performance élevée même sous pression.

Ce programme est particulièrement pertinent pour les leaders dans des secteurs où la rapidité et l'adaptabilité sont essentielles.

› **PUBLIC**

Manager ou tout salarié avec des responsabilités managériales

› **PRE REQUIS** Aucun

| **CONTENU PÉDAGOGIQUE** |

Les grands principes du leader agile

- › Connaitre Introduction aux principes de l'agilité et leur application au leadership, avec un accent sur la flexibilité et la réactivité.
- › Ateliers sur la communication agile, incluant des techniques pour des réunions efficaces et des feedbacks constructifs.
- › Jeux de rôle et simulations pour pratiquer la prise de décision rapide et efficace.

La gestion de projet agile

- › Techniques de gestion de projet agile, avec des exercices pratiques sur la planification itérative et la gestion des priorités.
- › Ateliers sur la résilience et l'adaptabilité, incluant des stratégies pour gérer le stress et l'incertitude.
- › Élaborer une stratégie de leadership agile personnelle, avec des objectifs et des actions spécifiques.



LIEUX DE LA FORMATION

- Valbonne, Route des Dollines,
accessibilité PMR
- Espaces de formation du client



DUREE | DATES PRÉVISIONNELLES

- 2 jours > 16 heures
- 2^{ème} semestre 2026



APPROCHE FINANCIÈRE

- 240 €/jour par personne
- Possibilité de prise en charge, nous consulter

| MODALITES PÉDAGOGIQUE |

- Formation modulaire
- En groupe minimum 8 personnes
- En présentiel
- Court théorique, étude de cas

| MODALITES D'EVALUATION DE LA FORMATION & ATTESTATION |

- Positionnement/questionnaire préalable
- Evaluation sommative tout au long de la formation
- Evaluation finale
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation (à chaud)
- Certificat de réalisation, attestation des acquis
- Suivi de la formation à fin + 45 jours

8

| NOS CONSULTANTS |

- Formateurs - consultants experts disposant d'une expérience significative professionnelle et de formation auprès de public et maîtrisant parfaitement la discipline enseignée.
- Nos Consultants Formateurs sont évalués selon le référentiel de la démarche qualité Qualiopi

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIF

Ce programme est crucial pour les leaders qui souhaitent ancrer leurs actions et décisions dans des principes éthiques solides. Il offre des perspectives et des outils pour intégrer l'éthique dans toutes les facettes du leadership, renforçant ainsi la confiance et la crédibilité auprès des équipes et des parties prenantes. Les participants développeront une compréhension approfondie des enjeux éthiques et apprendront à naviguer dans des situations complexes avec intégrité.

> PUBLIC

Manager ou tout salarié avec des responsabilités managériales

> PRE REQUIS

Aucun

| CONTENU PÉDAGOGIQUE |

Les concepts clé du leader éthique

- > Exploration des concepts clés du leadership éthique, avec des discussions sur l'importance de l'éthique dans le monde des affaires actuel.
- > Débats et études de cas sur des dilemmes éthiques réels, pour comprendre les défis et les implications des décisions éthiques.
- > Mise en place d'un atelier sur la prise de décision éthique, en utilisant des cadres et des outils pour évaluer les situations complexes.

Le leader et son impact

- > Approfondissement du concept de leadership responsable, en se concentrant sur le développement durable et l'impact social.
- > Stratégies pour promouvoir une culture d'entreprise éthique, incluant la communication, la formation et l'engagement des employés.
- > Création d'un code de conduite éthique personnel, avec des principes et des engagements spécifiques.

[Retour au sommaire >](#)



LIEUX DE LA FORMATION

- Valbonne, Route des Dollines,
accessibilité PMR
- Espaces de formation du client



DUREE | DATES PRÉVISIONNELLES

- 2 jours > 16 heures
- 2^{ème} semestre 2026



APPROCHE FINANCIÈRE

- 240 €/jour par personne
- Possibilité de prise en charge, nous consulter

| MODALITES PÉDAGOGIQUE |

- Formation modulaire
- En groupe minimum 8 personnes
- En présentiel
- Court théorique, étude de cas

| MODALITES D'EVALUATION DE LA FORMATION & ATTESTATION |

- Positionnement/questionnaire préalable
- Evaluation sommative tout au long de la formation
- Evaluation finale
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation (à chaud)
- Certificat de réalisation, attestation des acquis
- Suivi de la formation à fin + 45 jours

10

| NOS CONSULTANTS |

- Formateurs - consultants experts disposant d'une expérience significative professionnelle et de formation auprès de public et maîtrisant parfaitement la discipline enseignée.
- Nos Consultants Formateurs sont évalués selon le référentiel de la démarche qualité Qualiopi

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIF

Ce programme est conçu pour les leaders qui reconnaissent l'importance des émotions dans la gestion des équipes et des organisations. Il vise à développer une compréhension profonde de l'intelligence émotionnelle et à fournir des outils pratiques pour gérer efficacement les émotions, tant personnelles que celles des autres. Les participants apprendront à créer un environnement de travail plus harmonieux et productif, où l'empathie et la compréhension émotionnelle sont valorisées.

› **PUBLIC**

Manager ou tout salarié avec des responsabilités managériales

› **PRE REQUIS** Aucun

| **CONTENU PÉDAGOGIQUE** |

L'intelligence émotionnelle au service du Leader 8 heures

- › Comprendre les notions d'intelligence émotionnelle dans le leadership, avec un accent sur la reconnaissance et la gestion des émotions propres et celles des autres.
- › Mise en place d'un ateliers pratiques sur la communication empathique, incluant des exercices d'écoute active et de réponse émotionnelle appropriée.
- › Techniques pour gérer les émotions dans des situations de stress et de conflit.

Communication et leadership

- › Approfondir la gestion des relations et du leadership bienveillant, avec des stratégies pour renforcer les liens au sein des équipes.
- › Mise en place d'exercices pratiques sur la résolution de conflits émotionnels, en utilisant des techniques de médiation et de négociation.
- › Savoir développer d'un plan de leadership émotionnel, incluant des objectifs personnels pour améliorer l'intelligence émotionnelle.

[Retour au sommaire >](#)



LIEUX DE LA FORMATION

- Valbonne, Route des Dollines,
accessibilité PMR
- Espaces de formation du client



DUREE | DATES PREVISIONNELLES

- 2 jours > 16 heures
- 2^{ème} semestre 2026



APPROCHE FINANCIÈRE

- 240 €/jour par personne
- Possibilité de prise en charge, nous consulter

| MODALITES PÉDAGOGIQUE |

- Formation modulaire
- En groupe minimum 8 personnes
- En présentiel
- Court théorique, étude de cas

| MODALITES D'EVALUATION DE LA FORMATION & ATTESTATION |

- Positionnement/questionnaire préalable
- Evaluation sommative tout au long de la formation
- Evaluation finale
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation (à chaud)
- Certificat de réalisation, attestation des acquis
- Suivi de la formation à fin + 45 jours

| NOS CONSULTANTS |

- Formateurs - consultants experts disposant d'une expérience significative professionnelle et de formation auprès de public et maîtrisant parfaitement la discipline enseignée.
- Nos Consultants Formateurs sont évalués selon le référentiel de la démarche qualité Qualiopi

OBJECTIF

Ce programme est essentiel pour les leaders qui aspirent à influencer et à façonner l'avenir de leur organisation. Il offre des compétences clés pour développer et communiquer une vision claire, inspirante et réalisable. Les participants apprendront à mobiliser et à diriger leurs équipes vers la réalisation de cette vision, en créant un sentiment d'objectif commun et en stimulant l'innovation.

› PUBLIC

Manager ou tout salarié avec des responsabilités managériales

› PRE REQUIS

Aucun

CONTENU PÉDAGOGIQUE |

Développer une vision stratégique : 8 heures

- › Savoir développer d'une vision stratégique pour l'avenir, avec des exercices pour clarifier et articuler cette vision.
- › Ateliers sur la pensée innovante et la planification à long terme, en utilisant des outils comme le mind mapping et la visualisation.
- › Techniques de storytelling pour partager efficacement une vision, en captivant et en engageant les audiences.

Partager sa vision avec son équipe : 8 heures

- › Mise en œuvre de la vision dans la gestion d'équipe, avec des stratégies pour inspirer et motiver les collaborateurs.
- › Ateliers sur le leadership inspirant, incluant des techniques pour renforcer la confiance et l'engagement des équipes.
- › Création d'un plan de mise en œuvre de la vision, avec des étapes concrètes et des indicateurs de réussite.



LIEUX DE LA FORMATION

- Valbonne, Route des Dollines,
accessibilité PMR
- Espaces de formation du client



DUREE | DATES PREVISIONNELLES

- 2 jours > 16 heures
- 2^{ème} semestre 2026



APPROCHE FINANCIÈRE

- 240 €/jour par personne
- Possibilité de prise en charge, nous consulter

| MODALITES PÉDAGOGIQUE |

- Formation modulaire
- En groupe minimum 8 personnes
- En présentiel
- Court théorique, étude de cas

| MODALITES D'EVALUATION DE LA FORMATION & ATTESTATION |

- Positionnement/questionnaire préalable
- Evaluation sommative tout au long de la formation
- Evaluation finale
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation (à chaud)
- Certificat de réalisation, attestation des acquis
- Suivi de la formation à fin + 45 jours

| NOS CONSULTANTS |

- Formateurs - consultants experts disposant d'une expérience significative professionnelle et de formation auprès de public et maîtrisant parfaitement la discipline enseignée.
- Nos Consultants Formateurs sont évalués selon le référentiel de la démarche qualité Qualiopi

OBJECTIF

Ce programme est conçu pour les leaders qui souhaitent maximiser l'efficacité et la créativité de leurs équipes à travers la collaboration. Il fournit des outils pratiques pour améliorer la communication, la coopération et la résolution de conflits au sein des équipes. Les participants apprendront à créer un environnement où la collaboration est non seulement encouragée, mais aussi essentielle pour atteindre des résultats exceptionnels.

› **PUBLIC**

Manager ou tout salarié avec des responsabilités managériales

› **PRE REQUIS** Aucun

| **CONTENU PÉDAGOGIQUE** |

Le leadership collaboratif : 8 heures

- › Savoir explorer les principes du leadership collaboratif, avec un accent sur la communication et la coopération en équipe.
- › Mise en place de Jeux de rôle et ateliers sur la négociation et le consensus, en mettant l'accent sur la construction de relations et la compréhension mutuelle.
- › Connaitre les Techniques pour encourager la participation active et l'engagement de tous les membres de l'équipe.

La médiation du leader : 8 heures

- › Ateliers sur la facilitation et la médiation, en se concentrant sur la résolution de conflits et la création d'un environnement de travail positif.
- › Stratégies pour construire des équipes performantes, en incluant des exercices sur la dynamique d'équipe et le renforcement de l'esprit d'équipe.
- › Planification d'une initiative collaborative, avec des objectifs clairs et des stratégies pour une mise en œuvre réussie.



LIEUX DE LA FORMATION

- Valbonne, Route des Dollines,
accessibilité PMR
- Espaces de formation du client



DUREE | DATES PRÉVISIONNELLES

- 2 jours > 16 heures
- 2^{ème} semestre 2026



APPROCHE FINANCIÈRE

- 240 €/jour par personne
- Possibilité de prise en charge, nous consulter

| MODALITES PÉDAGOGIQUE |

- Formation modulaire
- En groupe minimum 8 personnes
- En présentiel
- Court théorique, étude de cas

| MODALITES D'EVALUATION DE LA FORMATION & ATTESTATION |

- Positionnement/questionnaire préalable
- Evaluation sommative tout au long de la formation
- Evaluation finale
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation (à chaud)
- Certificat de réalisation, attestation des acquis
- Suivi de la formation à fin + 45 jours

| NOS CONSULTANTS |

- Formateurs - consultants experts disposant d'une expérience significative professionnelle et de formation auprès de public et maîtrisant parfaitement la discipline enseignée.
- Nos Consultants Formateurs sont évalués selon le référentiel de la démarche qualité Qualiopi

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIF

Ce programme est crucial pour les leaders qui opèrent dans un monde de plus en plus numérisé. Il offre des compétences essentielles pour naviguer dans le paysage numérique, gérer efficacement les équipes à distance, et utiliser les outils numériques pour améliorer la communication et la collaboration. Les participants apprendront à adopter une approche de leadership qui embrasse la technologie tout en restant conscient des défis liés à la sécurité et à la confidentialité.

› PUBLIC

Manager ou tout salarié avec des responsabilités managériales

› PRE REQUIS

Aucun

CONTENU PÉDAGOGIQUE |

Leader à l'ère numérique 8 heures

- › Compréhension du leadership à l'ère numérique, avec un focus sur les défis et opportunités présentés par la technologie.
- › Ateliers sur les outils numériques pour les leaders, incluant la gestion des réseaux sociaux, les plateformes de collaboration en ligne et les outils de gestion de projet.
- › Stratégies de communication digitale, en se concentrant sur la manière de communiquer efficacement à travers divers canaux numériques.

Le leader et l'efficacité de la productivité 8 heures

- › Savoir gérer ses équipes virtuelles et à distance, avec des techniques pour maintenir l'engagement et la productivité.
- › Mise en place d'un atelier sur la cybersécurité et la gestion des données, en soulignant l'importance de la sécurité dans un environnement numérique.
- › Comment développer d'une stratégie de leadership numérique, avec des plans pour intégrer efficacement la technologie dans les pratiques de leadership.

[Retour au sommaire >](#)



LIEUX DE LA FORMATION

- Valbonne, Route des Dollines,
accessibilité PMR
- Espaces de formation du client



DUREE | DATES PRÉVISIONNELLES

- 2 jours > 16 heures
- 2^{ème} semestre 2026



APPROCHE FINANCIÈRE

- 240 €/jour par personne
- Possibilité de prise en charge, nous consulter

| MODALITES PÉDAGOGIQUE |

- Formation modulaire
- En groupe minimum 8 personnes
- En présentiel
- Court théorique, étude de cas

| MODALITES D'EVALUATION DE LA FORMATION & ATTESTATION |

- Positionnement/questionnaire préalable
- Evaluation sommative tout au long de la formation
- Evaluation finale
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation (à chaud)
- Certificat de réalisation, attestation des acquis
- Suivi de la formation à fin + 45 jours

| NOS CONSULTANTS |

- Formateurs - consultants experts disposant d'une expérience significative professionnelle et de formation auprès de public et maîtrisant parfaitement la discipline enseignée.
- Nos Consultants Formateurs sont évalués selon le référentiel de la démarche qualité Qualiopi

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIF

Ce programme est essentiel pour les leaders qui opèrent dans un environnement globalisé et multiculturel. Il vise à développer une compréhension profonde des différences culturelles et à renforcer les compétences nécessaires pour gérer efficacement la diversité. Les participants apprendront à créer des équipes inclusives, à valoriser et à tirer parti de la diversité culturelle pour une meilleure prise de décision, innovation et performance d'équipe. Ce programme est particulièrement pertinent pour les organisations multinationales et les équipes diversifiées.

› PUBLIC

Manager ou tout salarié avec des responsabilités managériales

› PRE REQUIS

Aucun

| CONTENU PÉDAGOGIQUE |

Le leader et l'interculturel : 8 heures

- › Fondements du leadership interculturel, avec un accent sur la sensibilisation culturelle et la communication efficace dans des contextes divers.
- › Ateliers interactifs sur la compréhension et le respect des différences culturelles, en utilisant des études de cas et des scénarios réels.
- › Exploration des défis et des opportunités du leadership dans différents contextes culturels, avec des discussions sur des exemples concrets.

Gérer une équipe multiculturelle : 8 heures

- › Techniques de gestion d'équipes multiculturelles, en se concentrant sur l'inclusion, la diversité et la création d'un environnement de travail respectueux.
- › Ateliers pratiques sur la construction d'équipes inclusives et la gestion des dynamiques culturelles.
- › Crédit d'un plan de leadership interculturel, avec des stratégies pour promouvoir l'inclusion et tirer parti de la diversité au sein des équipes.

[Retour au sommaire >](#)



LIEUX DE LA FORMATION

- Valbonne, Route des Dollines,
accessibilité PMR
- Espaces de formation du client



DUREE | DATES PREVISIONNELLES

- 2 jours > 16 heures
- 2^{ème} semestre 2026

20



APPROCHE FINANCIÈRE

- 240 €/jour par personne
- Possibilité de prise en charge, nous consulter

| MODALITES PÉDAGOGIQUE |

- Formation modulaire
- En groupe minimum 8 personnes
- En présentiel
- Court théorique, étude de cas

| MODALITES D'EVALUATION DE LA FORMATION & ATTESTATION |

- Positionnement/questionnaire préalable
- Evaluation sommative tout au long de la formation
- Evaluation finale
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation (à chaud)
- Certificat de réalisation, attestation des acquis
- Suivi de la formation à fin + 45 jours

| NOS CONSULTANTS |

- Formateurs - consultants experts disposant d'une expérience significative professionnelle et de formation auprès de public et maîtrisant parfaitement la discipline enseignée.
- Nos Consultants Formateurs sont évalués selon le référentiel de la démarche qualité Qualiopi

OBJECTIF

Ce programme est conçu pour les leaders qui souhaitent développer une vision stratégique claire et une capacité à prendre des décisions éclairées et perspicaces. Il offre des outils pour analyser les tendances, anticiper les défis et saisir les opportunités, tout en gérant efficacement les risques. Les participants apprendront à penser de manière stratégique, à communiquer leurs visions et à influencer les autres pour atteindre des objectifs à long terme. Ce programme est idéal pour les leaders qui cherchent à renforcer leur impact stratégique dans leur organisation.

› **PUBLIC**

Manager ou tout salarié avec des responsabilités managériales

› **PRE REQUIS** Aucun

| **CONTENU PÉDAGOGIQUE** |

Leadership et prise de décision : 8 heures

- › Introduction à la pensée stratégique dans le leadership, avec des ateliers sur l'analyse de scénarios et la planification stratégique.
- › Jeux de rôle et simulations pour pratiquer la prise de décision stratégique, en se concentrant sur l'analyse des tendances et des opportunités.
- › Exploration des techniques de gestion des risques et de l'innovation stratégique, en utilisant des études de cas et des discussions de groupe.

Leadership et influence

- › Ateliers sur la communication stratégique et l'influence, en se concentrant sur la manière de communiquer efficacement les visions et les plans stratégiques.
- › Développement d'un plan de leadership stratégique personnel, avec des objectifs spécifiques, des stratégies et des actions pour améliorer la prise de décision et la planification.
- › Techniques pour anticiper et gérer les changements dans l'environnement commercial et organisationnel.



LIEUX DE LA FORMATION

- Valbonne, Route des Dollines,
accessibilité PMR
- Espaces de formation du client



DUREE | DATES PRÉVISIONNELLES

- 2 jours > 16 heures
- 2^{ème} semestre 2026



APPROCHE FINANCIÈRE

- 240 €/jour par personne
- Possibilité de prise en charge, nous consulter

| MODALITES PÉDAGOGIQUE |

- Formation modulaire
- En groupe minimum 8 personnes
- En présentiel
- Court théorique, étude de cas

| MODALITES D'EVALUATION DE LA FORMATION & ATTESTATION |

- Positionnement/questionnaire préalable
- Evaluation sommative tout au long de la formation
- Evaluation finale
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation (à chaud)
- Certificat de réalisation, attestation des acquis
- Suivi de la formation à fin + 45 jours

| NOS CONSULTANTS |

- Formateurs - consultants experts disposant d'une expérience significative professionnelle et de formation auprès de public et maîtrisant parfaitement la discipline enseignée.
- Nos Consultants Formateurs sont évalués selon le référentiel de la démarche qualité Qualiopi

MAÎTRISE LES TECHNIQUES DE VENTE

> **DEVENIR UN VENDEUR D'ÉLITE**

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIF

Ce programme doit permettre aux vendeurs d'affiner leurs compétences de vente et augmenter leurs performances. Il offre une compréhension approfondie des techniques de vente modernes, des stratégies pour construire des relations durables avec les clients, et des outils pour conclure efficacement les ventes. Les participants apprendront à naviguer dans le processus de vente avec confiance et à maximiser leurs résultats.

> PUBLIC

Vendeur salarié en poste ou personne en charge de mission commerciale

> PRE REQUIS

Aucun

| CONTENU PÉDAGOGIQUE |

La vente et la relation client :

- > Fondamentaux des techniques de vente, incluant l'art de la persuasion et la construction de relations.
- > Ateliers sur la découverte des besoins du client et l'écoute active.
- > Jeux de rôle sur l'approche initiale et la création d'un bon premier contact.

Etude de cas, mise en situation :

- > Techniques avancées de closing, avec des stratégies pour surmonter les objections.
- > Ateliers sur la fidélisation des clients et la vente additionnelle.
- > Développement d'un plan de vente personnel, avec des objectifs et des stratégies spécifiques.

 Parcours de formation en action

MAÎTRISE LES TECHNIQUES DE VENTE

> **DEVENIR UN VENDEUR D'ÉLITE**

[Retour au sommaire >](#)



LIEUX DE LA FORMATION

- Valbonne, Route des Dollines, accessibilité PMR
- Espaces de formation du client



DUREE | DATES PRÉVISIONNELLES

- 2 jours > 16 heures
- 2^{ème} semestre 2026

24



APPROCHE FINANCIÈRE

- 240 €/jour par personne
- Possibilité de prise en charge, nous consulter

| MODALITES PÉDAGOGIQUE |

- Formation modulaire
- En groupe minimum 8 personnes
- En présentiel
- Court théorique, étude de cas

| MODALITES D'EVALUATION DE LA FORMATION & ATTESTATION |

- Positionnement/questionnaire préalable
- Evaluation sommative tout au long de la formation
- Evaluation finale
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation (à chaud)
- Certificat de réalisation, attestation des acquis
- Suivi de la formation à fin + 45 jours

| NOS CONSULTANTS |

- Formateurs - consultants experts disposant d'une expérience significative professionnelle et de formation auprès de public et maîtrisant parfaitement la discipline enseignée.
- Nos Consultants Formateurs sont évalués selon le référentiel de la démarche qualité Qualiopi

RECRUTER | FORMER | ACCOMPAGNER | FACILITER

2045 route des dolines
bat Drakkar | CS 10065
06560 Sophia Antipolis

Tél. 06 68 67 57 57
e-mail : contact@ceosone.com
www.ceosone.com

CEOS ONE
EXPERIENCE RH & FORMATION

OBJECTIF

Ce programme est idéal pour les vendeurs qui souhaitent se positionner en tant que conseillers de confiance pour leurs clients. Il se concentre sur la vente consultative, une approche qui valorise la compréhension des besoins du client et la proposition de solutions adaptées. Les participants apprendront à bâtir des relations solides et durables, en se positionnant comme des partenaires précieux pour leurs clients.

> PUBLIC

Vendeur salarié en poste ou personne en charge de mission commerciale

> PRE REQUIS

Aucun

| CONTENU PÉDAGOGIQUE |

La connaissance du client et la compréhension des besoins :

- > Introduction à la vente consultative et à son importance dans le paysage commercial actuel.
- > Ateliers sur l'écoute active et la compréhension des besoins du client.
- > Techniques pour établir la crédibilité et la confiance dès les premières interactions.

Personnalisation des réponses et fidélisation du client :

- > Stratégies pour proposer des solutions personnalisées et créer de la valeur pour le client.
- > Ateliers sur la gestion des relations à long terme et la fidélisation des clients.
- > Création d'un plan de vente consultative, avec des techniques pour maintenir et développer les relations clients.



LIEUX DE LA FORMATION

- Valbonne, Route des Dollines,
accessibilité PMR
- Espaces de formation du client



DUREE | DATES PREVISIONNELLES

- 2 jours > 16 heures
- 2^{ème} semestre 2026



APPROCHE FINANCIÈRE

- 240 €/jour par personne
- Possibilité de prise en charge, nous consulter

| MODALITES PÉDAGOGIQUE |

- Formation modulaire
- En groupe minimum 8 personnes
- En présentiel
- Court théorique, étude de cas

| MODALITES D'EVALUATION DE LA FORMATION & ATTESTATION |

- Positionnement/questionnaire préalable
- Evaluation sommative tout au long de la formation
- Evaluation finale
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation (à chaud)
- Certificat de réalisation, attestation des acquis
- Suivi de la formation à fin + 45 jours

26

| NOS CONSULTANTS |

- Formateurs - consultants experts disposant d'une expérience significative professionnelle et de formation auprès de public et maîtrisant parfaitement la discipline enseignée.
- Nos Consultants Formateurs sont évalués selon le référentiel de la démarche qualité Qualiopi

PSYCHOLOGIE DE LA VENTE

> **INFLUENCER AVEC INTÉGRITÉ**

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIF

Ce programme est conçu pour les vendeurs qui cherchent à comprendre en profondeur la psychologie de leurs clients. Il offre des outils pour influencer de manière éthique et efficace, en comprenant les motivations sous-jacentes des clients et en adaptant les techniques de vente en conséquence. Les participants apprendront à créer des interactions de vente plus significatives et à augmenter leurs taux de conversion.

> **PUBLIC**

Vendeur salarié en poste ou personne en charge de mission commerciale

> **PRE REQUIS**

Aucun

| **CONTENU PÉDAGOGIQUE** |

La psychologie adaptée à la vente :

- > Fondements de la psychologie de la vente, incluant la compréhension des motivations et comportements des clients.
- > Ateliers sur les techniques de persuasion éthique et l'influence positive.
- > Exploration des différents types de personnalités des clients et des stratégies de communication adaptées.

La persuasion :

- > Techniques avancées pour gérer les objections et les résistances des clients.
- > Ateliers sur la création d'un sentiment d'urgence et la maximisation de l'impact des messages de vente.
- > Développement d'une stratégie de vente basée sur la psychologie du client, avec des objectifs personnalisés.

PSYCHOLOGIE DE LA VENTE

> INFLUENCER AVEC INTÉGRITÉ

[Retour au sommaire >](#)



LIEUX DE LA FORMATION

- Valbonne, Route des Dollines,
accessibilité PMR
- Espaces de formation du client



DUREE | DATES PRÉVISIONNELLES

- 2 jours > 16 heures
- 2^{ème} semestre 2026



APPROCHE FINANCIÈRE

- 240 €/jour par personne
- Possibilité de prise en charge, nous consulter

| MODALITES PÉDAGOGIQUE |

- Formation modulaire
- En groupe minimum 8 personnes
- En présentiel
- Court théorique, étude de cas

| MODALITES D'EVALUATION DE LA FORMATION & ATTESTATION |

- Positionnement/questionnaire préalable
- Evaluation sommative tout au long de la formation
- Evaluation finale
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation (à chaud)
- Certificat de réalisation, attestation des acquis
- Suivi de la formation à fin + 45 jours

28

| NOS CONSULTANTS |

- Formateurs - consultants experts disposant d'une expérience significative professionnelle et de formation auprès de public et maîtrisant parfaitement la discipline enseignée.
- Nos Consultants Formateurs sont évalués selon le référentiel de la démarche qualité Qualiopi

OBJECTIF

Ce programme est essentiel pour les vendeurs qui souhaitent exceller dans l'environnement numérique. Il se concentre sur la maîtrise des canaux de vente en ligne, en fournissant des stratégies pour atteindre et engager les clients à travers les médias numériques. Les participants apprendront à utiliser les outils numériques pour générer des leads, construire des relations et conclure des ventes efficacement.

› **PUBLIC**

Vendeur salarié en poste ou personne en charge de mission commerciale

› **PRE REQUIS** Aucun

| **CONTENU PÉDAGOGIQUE** |

Les réseaux sociaux, impact dans la vente :

- › Introduction à la vente numérique et à son importance croissante dans le commerce moderne.
- › Stratégies pour utiliser efficacement les réseaux sociaux, les e-mails et les plateformes en ligne pour la vente.
- › Ateliers sur la création de contenu engageant et la communication digitale.

Analyse et stratégie de déploiement :

- › Techniques pour générer des leads en ligne et convertir les prospects en clients.
- › Ateliers sur l'analyse des données clients et la personnalisation des approches de vente.
- › Création d'une stratégie de vente numérique, avec des plans pour intégrer les outils numériques dans le processus de vente.

VENTE NUMERIQUE

› MAÎTRISER LES CANAUX EN LIGNE

[Retour au sommaire >](#)



LIEUX DE LA FORMATION

- Valbonne, Route des Dollines,
accessibilité PMR
- Espaces de formation du client



DUREE | DATES PREVISIONNELLES

- 2 jours > 16 heures
- 2^{ème} semestre 2026

30



APPROCHE FINANCIÈRE

- 240 €/jour par personne
- Possibilité de prise en charge, nous consulter

| MODALITES PÉDAGOGIQUE |

- Formation modulaire
- En groupe minimum 8 personnes
- En présentiel
- Court théorique, étude de cas

| MODALITES D'EVALUATION DE LA FORMATION & ATTESTATION |

- Positionnement/questionnaire préalable
- Evaluation sommative tout au long de la formation
- Evaluation finale
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation (à chaud)
- Certificat de réalisation, attestation des acquis
- Suivi de la formation à fin + 45 jours

| NOS CONSULTANTS |

- Formateurs - consultants experts disposant d'une expérience significative professionnelle et de formation auprès de public et maîtrisant parfaitement la discipline enseignée.
- Nos Consultants Formateurs sont évalués selon le référentiel de la démarche qualité Qualiopi

OBJECTIF

Ce programme est conçu pour les vendeurs et les professionnels qui cherchent à améliorer leurs compétences en négociation. Il offre des outils et des stratégies pour négocier efficacement, en créant des accords mutuellement bénéfiques et en gérant les situations difficiles avec aisance. Les participants apprendront à aborder la négociation avec confiance, à comprendre et à influencer les autres parties, et à conclure des accords qui maximisent la valeur pour leur entreprise et leurs clients.

> PUBLIC

Vendeur salarié en poste ou personne en charge de mission commerciale

> PRE REQUIS

Aucun

| CONTENU PÉDAGOGIQUE |

Les bases de la négociation :

- > Principes de base de la négociation efficace, incluant la préparation et la planification.
- > Ateliers sur les techniques de négociation, avec un accent sur la communication persuasive et l'écoute active.
- > Jeux de rôle pour pratiquer différentes stratégies de négociation dans des scénarios variés.

Etude de cas, simulation de négociation :

- > Stratégies avancées pour gérer les situations de négociation difficiles et les impasses.
- > Ateliers sur la création de solutions gagnant-gagnant et la maximisation de la valeur pour toutes les parties.
- > Développement d'un plan de négociation personnalisé, avec des techniques pour appliquer les compétences acquises dans des situations réelles.

NEGOCIATION AVANCEE

> TECHNIQUES ET STRATÉGIES GAGNANTES

[Retour au sommaire >](#)



LIEUX DE LA FORMATION

- Valbonne, Route des Dollines,
accessibilité PMR
- Espaces de formation du client



DUREE | DATES PREVISIONNELLES

- 2 jours > 16 heures
- 2^{ème} semestre 2026



APPROCHE FINANCIÈRE

- 240 €/jour par personne
- Possibilité de prise en charge, nous consulter

| MODALITES PÉDAGOGIQUE |

- Formation modulaire
- En groupe minimum 8 personnes
- En présentiel
- Court théorique, étude de cas

| MODALITES D'EVALUATION DE LA FORMATION & ATTESTATION |

- Positionnement/questionnaire préalable
- Evaluation sommative tout au long de la formation
- Evaluation finale
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation (à chaud)
- Certificat de réalisation, attestation des acquis
- Suivi de la formation à fin + 45 jours

| NOS CONSULTANTS |

- Formateurs - consultants experts disposant d'une expérience significative professionnelle et de formation auprès de public et maîtrisant parfaitement la discipline enseignée.
- Nos Consultants Formateurs sont évalués selon le référentiel de la démarche qualité Qualiopi

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIF

Ce programme est idéal pour les vendeurs qui souhaitent construire des relations de confiance et de longue durée avec leurs clients. Il se concentre sur la vente relationnelle, une approche qui valorise les interactions authentiques et la compréhension profonde des besoins des clients. Les participants apprendront à créer des liens significatifs, à améliorer la satisfaction client et à augmenter la fidélisation.

> PUBLIC

Vendeur salarié en poste ou personne en charge de mission commerciale

> PRE REQUIS

Aucun

| CONTENU PÉDAGOGIQUE |

La vente relationnelle et son impact :

- > Comprendre les principes de la vente relationnelle et son impact sur la fidélisation des clients.
- > Techniques pour établir des relations authentiques et durables avec les clients.
- > Ateliers sur l'écoute empathique et la communication personnalisée.

Atelier pratique, stratégies de vente :

- > Stratégies pour maintenir et renforcer les relations clients sur le long terme.
- > Ateliers sur la gestion des attentes des clients et la fourniture d'un service client exceptionnel.
- > Création d'un plan de gestion de la relation client, avec des actions pour développer et maintenir des liens forts.



LIEUX DE LA FORMATION

- Valbonne, Route des Dollines,
accessibilité PMR
- Espaces de formation du client



DUREE | DATES PREVISIONNELLES

- 2 jours > 16 heures
- 2^{ème} semestre 2026



APPROCHE FINANCIÈRE

- 240 €/jour par personne
- Possibilité de prise en charge, nous consulter

| MODALITES PÉDAGOGIQUE |

- Formation modulaire
- En groupe minimum 8 personnes
- En présentiel
- Court théorique, étude de cas

| MODALITES D'EVALUATION DE LA FORMATION & ATTESTATION |

- Positionnement/questionnaire préalable
- Evaluation sommative tout au long de la formation
- Evaluation finale
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation (à chaud)
- Certificat de réalisation, attestation des acquis
- Suivi de la formation à fin + 45 jours

| NOS CONSULTANTS |

- Formateurs - consultants experts disposant d'une expérience significative professionnelle et de formation auprès de public et maîtrisant parfaitement la discipline enseignée.
- Nos Consultants Formateurs sont évalués selon le référentiel de la démarche qualité Qualiopi

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIF

Ce programme est conçu pour les professionnels de la vente qui opèrent dans le secteur B2B. Il offre des compétences et des stratégies spécifiques pour réussir dans le marché des entreprises, en se concentrant sur la compréhension des besoins des organisations, la communication efficace des propositions de valeur, et la gestion des relations d'affaires à long terme. Les participants apprendront à naviguer dans les complexités du B2B et à conclure des accords profitables.

> PUBLIC

Vendeur salarié en poste ou personne en charge de mission commerciale

> PRE REQUIS

Aucun

| CONTENU PÉDAGOGIQUE |

Définition et défi de la vente B2B :

- > Introduction aux spécificités de la vente B2B et aux défis du marché des entreprises.
- > Techniques pour identifier et atteindre les décideurs clés dans les organisations cibles.
- > Ateliers sur la proposition de valeur et la communication d'entreprise à entreprise.

Atelier pratique et mise en situation :

- > Stratégies pour gérer les cycles de vente longs et les processus de décision complexes.
- > Ateliers sur la négociation de contrats B2B et la gestion des relations d'affaires.
- > Développement d'une stratégie de vente B2B personnalisée, avec des plans pour aborder efficacement le marché des entreprises.

STRATÉGIES DE VENTE B2B

› EXCELLER DANS LE MARCHÉ DES ENTREPRISES

[Retour au sommaire >](#)



LIEUX DE LA FORMATION

- Valbonne, Route des Dollines,
accessibilité PMR
- Espaces de formation du client



DUREE | DATES PRÉVISIONNELLES

- 2 jours > 16 heures
- 2^{ème} semestre 2026



APPROCHE FINANCIÈRE

- 240 €/jour par personne
- Possibilité de prise en charge, nous consulter

| MODALITES PÉDAGOGIQUE |

- Formation modulaire
- En groupe minimum 8 personnes
- En présentiel
- Court théorique, étude de cas

| MODALITES D'EVALUATION DE LA FORMATION & ATTESTATION |

- Positionnement/questionnaire préalable
- Evaluation sommative tout au long de la formation
- Evaluation finale
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation (à chaud)
- Certificat de réalisation, attestation des acquis
- Suivi de la formation à fin + 45 jours

36

| NOS CONSULTANTS |

- Formateurs - consultants experts disposant d'une expérience significative professionnelle et de formation auprès de public et maîtrisant parfaitement la discipline enseignée.
- Nos Consultants Formateurs sont évalués selon le référentiel de la démarche qualité Qualiopi

VENTE AU DÉTAIL

> TECHNIQUES POUR MAXIMISER LES VENTES EN MAGASIN

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIF

Ce programme est essentiel pour les professionnels de la vente au détail qui cherchent à améliorer leur efficacité en magasin. Il se concentre sur les techniques pour attirer et retenir les clients, en offrant une expérience d'achat exceptionnelle. Les participants apprendront à augmenter les ventes, à gérer efficacement les interactions avec les clients, et à construire une clientèle fidèle.

> PUBLIC

Vendeur salarié en poste ou personne en charge de mission commerciale

> PRE REQUIS

Aucun

| CONTENU PÉDAGOGIQUE |

Spécificités de la vente au détail :

- > Principes de base de la vente au détail, incluant l'art de la présentation des produits et la création d'une expérience client attrayante.
- > Techniques pour accueillir et engager les clients en magasin.
- > Ateliers sur la vente suggestive et la maximisation de la valeur du panier d'achat.

La négociation et la relation client dans la vente au détail :

- > Stratégies pour gérer les objections des clients et conclure les ventes en magasin.
- > Ateliers sur la fidélisation des clients et la création d'une base de clients réguliers.
- > Développement d'un plan de vente au détail, avec des actions pour améliorer les performances de vente en magasin.

 Parcours de formation en action

VENTE AU DÉTAIL

› TECHNIQUES POUR MAXIMISER LES VENTES EN MAGASIN

[Retour au sommaire >](#)



LIEUX DE LA FORMATION

- Valbonne, Route des Dollines, accessibilité PMR
- Espaces de formation du client



DUREE | DATES PRÉVISIONNELLES

- 2 jours > 16 heures
- 2^{ème} semestre 2026

38



APPROCHE FINANCIÈRE

- 240 €/jour par personne
- Possibilité de prise en charge, nous consulter

| MODALITES PÉDAGOGIQUE |

- Formation modulaire
- En groupe minimum 8 personnes
- En présentiel
- Court théorique, étude de cas

| MODALITES D'EVALUATION DE LA FORMATION & ATTESTATION |

- Positionnement/questionnaire préalable
- Evaluation sommative tout au long de la formation
- Evaluation finale
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation (à chaud)
- Certificat de réalisation, attestation des acquis
- Suivi de la formation à fin + 45 jours

| NOS CONSULTANTS |

- Formateurs - consultants experts disposant d'une expérience significative professionnelle et de formation auprès de public et maîtrisant parfaitement la discipline enseignée.
- Nos Consultants Formateurs sont évalués selon le référentiel de la démarche qualité Qualiopi

RECRUTER | FORMER | ACCOMPAGNER | FACILITER

2045 route des dolines
bat Drakkar | CS 10065
06560 Sophia Antipolis

Tél. 06 68 67 57 57
e-mail : contact@ceosone.com
www.ceosone.com

CEOS ONE
EXPERIENCE RH & FORMATION

VENTE PAR TELEPHONE

> MAÎTRISER L'ART DE LA VENTE À DISTANCE

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIF

Ce programme est conçu pour les vendeurs qui utilisent le téléphone comme principal outil de vente. Il offre des compétences clés pour réussir dans la vente à distance, en se concentrant sur la communication efficace, la création de relations à distance, et la conclusion efficace des ventes. Les participants apprendront à utiliser le téléphone comme un outil puissant pour atteindre et convaincre les clients.

> PUBLIC

Vendeur salarié en poste ou personne en charge de mission commerciale

> PRE REQUIS

Aucun

| CONTENU PÉDAGOGIQUE |

Le téléphone dans le domaine de la vente :

- > Introduction aux techniques de vente par téléphone, incluant la préparation et l'établissement du contact.
- > Ateliers sur la communication vocale efficace et la création d'un rapport rapide.
- > Techniques pour identifier rapidement les besoins des clients et présenter des solutions adaptées.

Négociation et stratégies adaptées à la vente par téléphone :

- > Stratégies pour surmonter les objections et conclure les ventes par téléphone.
- > Ateliers sur la gestion du temps et la maximisation de l'efficacité des appels.
- > Création d'un script de vente par téléphone personnalisé, avec des tactiques pour améliorer les taux de conversion.

VENTE PAR TELEPHONE

> MAÎTRISER L'ART DE LA VENTE À DISTANCE

[Retour au sommaire >](#)



LIEUX DE LA FORMATION

- Valbonne, Route des Dollines,
accessibilité PMR
- Espaces de formation du client



DUREE | DATES PREVISIONNELLES

- 2 jours > 16 heures
- 2^{ème} semestre 2026



APPROCHE FINANCIÈRE

- 240 €/jour par personne
- Possibilité de prise en charge, nous consulter

| MODALITES PÉDAGOGIQUE |

- Formation modulaire
- En groupe minimum 8 personnes
- En présentiel
- Court théorique, étude de cas

| MODALITES D'EVALUATION DE LA FORMATION & ATTESTATION |

- Positionnement/questionnaire préalable
- Evaluation sommative tout au long de la formation
- Evaluation finale
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation (à chaud)
- Certificat de réalisation, attestation des acquis
- Suivi de la formation à fin + 45 jours

40

| NOS CONSULTANTS |

- Formateurs - consultants experts disposant d'une expérience significative professionnelle et de formation auprès de public et maîtrisant parfaitement la discipline enseignée.
- Nos Consultants Formateurs sont évalués selon le référentiel de la démarche qualité Qualiopi

VENTE CROSS-CANAL

> INTÉGRER LES CANAUX EN LIGNE
ET HORS LIGNE

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIF

Essentiel pour maximiser les opportunités dans un environnement de vente multicanal. Ce module se concentre sur l'intégration des canaux en ligne et hors ligne pour créer une expérience client fluide et efficace. Les participants apprendront à utiliser les données clients pour personnaliser les interactions, à gérer les ventes à travers différents canaux, et à créer des stratégies qui maximisent la portée et l'efficacité.

Ce programme est particulièrement pertinent dans le contexte actuel où les clients s'attendent à une expérience d'achat intégrée et cohérente, quel que soit le canal utilisé.

> PUBLIC

Vendeur salarié en poste ou personne en charge de mission commerciale

> PRE REQUIS

Aucun

| CONTENU PÉDAGOGIQUE |

Intégration des canaux de vente en ligne et hors ligne :

- > Comprendre l'importance de l'intégration des canaux de vente en ligne et hors ligne.
- > Stratégies pour créer une expérience client cohérente et connectée à travers différents canaux.
- > Ateliers sur l'utilisation des données clients pour personnaliser les approches de vente.

Le déploiement de la vente multicanale :

- > Techniques pour encourager les achats répétés et augmenter la valeur du client à travers les canaux.
- > Ateliers sur la gestion des interactions client multicanal et la résolution des problèmes.
- > Développement d'une stratégie de vente cross-canal, avec des plans pour intégrer et optimiser les différents canaux de vente.

VENTE CROSS-CANAL

› INTÉGRER LES CANAUX EN LIGNE
ET HORS LIGNE

[Retour au sommaire >](#)



LIEUX DE LA FORMATION

- Valbonne, Route des Dollines,
accessibilité PMR
- Espaces de formation du client



DUREE | DATES PRÉVISIONNELLES

- 2 jours > 16 heures
- 2^{ème} semestre 2026



APPROCHE FINANCIÈRE

- 240 €/jour par personne
- Possibilité de prise en charge, nous consulter

| MODALITES PÉDAGOGIQUE |

- Formation modulaire
- En groupe minimum 8 personnes
- En présentiel
- Court théorique, étude de cas

| MODALITES D'EVALUATION DE LA FORMATION & ATTESTATION |

- Positionnement/questionnaire préalable
- Evaluation sommative tout au long de la formation
- Evaluation finale
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation (à chaud)
- Certificat de réalisation, attestation des acquis
- Suivi de la formation à fin + 45 jours

42

| NOS CONSULTANTS |

- Formateurs - consultants experts disposant d'une expérience significative professionnelle et de formation auprès de public et maîtrisant parfaitement la discipline enseignée.
- Nos Consultants Formateurs sont évalués selon le référentiel de la démarche qualité Qualiopi

COHÉSION D'ÉQUIPE

> CONSTRUIRE UNE DYNAMIQUE GAGNANTE

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIF

Ce programme est conçu pour les managers et les membres d'équipe qui cherchent à renforcer la cohésion et l'efficacité de leur groupe. Il offre des outils pratiques pour améliorer la communication, gérer les conflits, et construire une culture d'équipe solide et inclusive. Les participants apprendront à créer un environnement de travail collaboratif où chaque membre se sent valorisé et engagé.

> PUBLIC

Vendeur salarié en poste ou personne en charge de mission commerciale

> PRE REQUIS

Aucun

CONTENU PÉDAGOGIQUE |

Cohésion d'équipe : fondamentaux et enjeux

- > Fondamentaux de la cohésion d'équipe et son importance dans la performance collective.
- > Ateliers sur la communication efficace et la résolution de conflits au sein des équipes.
- > Activités de team building pour renforcer la confiance et la collaboration.

Les techniques, atelier pratique :

- > Techniques pour gérer la diversité et favoriser l'inclusion dans les équipes.
- > Ateliers sur la définition d'objectifs communs et la collaboration vers des buts partagés.
- > Création d'un plan d'action pour maintenir et améliorer la cohésion d'équipe.

COHÉSION D'ÉQUIPE

> CONSTRUIRE UNE DYNAMIQUE GAGNANTE

[Retour au sommaire >](#)



LIEUX DE LA FORMATION

- Valbonne, Route des Dollines,
accessibilité PMR
- Espaces de formation du client



DUREE | DATES PRÉVISIONNELLES

- 2 jours > 16 heures
- 2^{ème} semestre 2026



APPROCHE FINANCIÈRE

- 240 €/jour par personne
- Possibilité de prise en charge, nous consulter

| MODALITES PÉDAGOGIQUE |

- Formation modulaire
- En groupe minimum 8 personnes
- En présentiel
- Court théorique, étude de cas

| MODALITES D'EVALUATION DE LA FORMATION & ATTESTATION |

- Positionnement/questionnaire préalable
- Evaluation sommative tout au long de la formation
- Evaluation finale
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation (à chaud)
- Certificat de réalisation, attestation des acquis
- Suivi de la formation à fin + 45 jours

| NOS CONSULTANTS |

- Formateurs - consultants experts disposant d'une expérience significative professionnelle et de formation auprès de public et maîtrisant parfaitement la discipline enseignée.
- Nos Consultants Formateurs sont évalués selon le référentiel de la démarche qualité Qualiopi

GESTION DU STRESS

> STRATÉGIES POUR UN ÉQUILIBRE PROFESSIONNEL

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIF

Essentiel pour les professionnels qui cherchent à gérer efficacement le stress dans leur vie professionnelle. Cette formation fournit des stratégies pour reconnaître et gérer le stress, en promouvant des techniques de relaxation et de bien-être. Les participants apprendront à maintenir un équilibre sain entre travail et vie personnelle, en améliorant leur résilience et leur capacité à gérer les situations stressantes.

> PUBLIC

Vendeur salarié en poste ou personne en charge de mission commerciale

> PRE REQUIS

Aucun

| CONTENU PÉDAGOGIQUE |

Le stress et sa compréhension

- > Compréhension du stress et de ses effets sur la performance et le bien-être.
- > Techniques de relaxation et de gestion du stress, incluant la méditation et la respiration consciente.
- > Ateliers sur l'identification des sources de stress et la mise en place de stratégies de prévention.

Les techniques de gestion du stress :

- > Gestion du temps et organisation pour réduire le stress.
- > Ateliers sur la résilience et le développement de l'intelligence émotionnelle.
- > Création d'un plan personnel de gestion du stress, avec des objectifs et des pratiques quotidiennes.

45

GESTION DU STRESS

› STRATÉGIES POUR UN ÉQUILIBRE
PROFESSIONNEL

[Retour au sommaire >](#)



LIEUX DE LA FORMATION

- Valbonne, Route des Dollines,
accessibilité PMR
- Espaces de formation du client



DUREE | DATES PRÉVISIONNELLES

- 2 jours > 16 heures
- 2^{ème} semestre 2026



APPROCHE FINANCIÈRE

- 240 €/jour par personne
- Possibilité de prise en charge, nous consulter

| MODALITES PÉDAGOGIQUE |

- Formation modulaire
- En groupe minimum 8 personnes
- En présentiel
- Court théorique, étude de cas

| MODALITES D'EVALUATION DE LA FORMATION & ATTESTATION |

- Positionnement/questionnaire préalable
- Evaluation sommative tout au long de la formation
- Evaluation finale
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation (à chaud)
- Certificat de réalisation, attestation des acquis
- Suivi de la formation à fin + 45 jours

46

| NOS CONSULTANTS |

- Formateurs - consultants experts disposant d'une expérience significative professionnelle et de formation auprès de public et maîtrisant parfaitement la discipline enseignée.
- Nos Consultants Formateurs sont évalués selon le référentiel de la démarche qualité Qualiopi

GESTION DU TEMPS

> MAXIMISER L'EFFICACITÉ ET LA PRODUCTIVITÉ

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIF

Ce programme est conçu pour les individus qui cherchent à améliorer leur gestion du temps et leur productivité. Il offre des outils et des techniques pour planifier efficacement, établir des priorités, et gérer les tâches quotidiennes. Les participants apprendront à utiliser leur temps de manière plus efficace, à réduire le stress lié à la surcharge de travail, et à atteindre leurs objectifs avec plus de sérénité.

> PUBLIC

Vendeur salarié en poste ou personne en charge de mission commerciale

> PRE REQUIS

Aucun

| CONTENU PÉDAGOGIQUE |

La gestion du temps dans le cadre professionnel :

- > Principes de base de la gestion du temps et de l'organisation personnelle.
- > Techniques pour établir des priorités et éviter la procrastination.
- > Ateliers sur l'utilisation efficace des outils de planification et de suivi des tâches.

Techniques de gestion du temps :

- > Stratégies pour gérer les interruptions et les distractions.
- > Ateliers sur la délégation efficace et la gestion des engagements.
- > Création d'un plan de gestion du temps personnalisé, avec des techniques pour améliorer la productivité quotidienne.

GESTION DU TEMPS

› MAXIMISER L'EFFICACITÉ ET
LA PRODUCTIVITÉ

[Retour au sommaire >](#)



LIEUX DE LA FORMATION

- Valbonne, Route des Dollines,
accessibilité PMR
- Espaces de formation du client



DUREE | DATES PREVISIONNELLES

- 2 jours > 16 heures
- 2^{ème} semestre 2026



APPROCHE FINANCIÈRE

- 240 €/jour par personne
- Possibilité de prise en charge, nous consulter

| MODALITES PÉDAGOGIQUE |

- Formation modulaire
- En groupe minimum 8 personnes
- En présentiel
- Court théorique, étude de cas

| MODALITES D'EVALUATION DE LA FORMATION & ATTESTATION |

- Positionnement/questionnaire préalable
- Evaluation sommative tout au long de la formation
- Evaluation finale
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation (à chaud)
- Certificat de réalisation, attestation des acquis
- Suivi de la formation à fin + 45 jours

48

| NOS CONSULTANTS |

- Formateurs - consultants experts disposant d'une expérience significative professionnelle et de formation auprès de public et maîtrisant parfaitement la discipline enseignée.
- Nos Consultants Formateurs sont évalués selon le référentiel de la démarche qualité Qualiopi

CONDUITE DE RÉUNION

> TECHNIQUES POUR DES RÉUNIONS EFFICACES ET PRODUCTIVES

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIF

Ce programme est essentiel pour les professionnels qui cherchent à améliorer la qualité et l'efficacité de leurs réunions. Il fournit des compétences pour planifier, organiser et conduire des réunions qui sont à la fois productives et engageantes. Les participants apprendront à maximiser le temps de réunion, à faciliter la communication et la collaboration, et à assurer que les réunions aboutissent à des résultats concrets.

> PUBLIC

Vendeur salarié en poste ou personne en charge de mission commerciale

> PRE REQUIS

Aucun

| CONTENU PÉDAGOGIQUE |

Organisation d'une réunion :

- > Fondamentaux d'une réunion efficace, incluant la préparation et l'organisation.
- > Techniques pour faciliter la discussion, encourager la participation et maintenir l'engagement.
- > Ateliers sur la gestion du temps et la définition d'objectifs clairs pour les réunions.

Animation d'une réunion :

- > Stratégies pour gérer les différents types de personnalités et les dynamiques de groupe.
- > Ateliers sur la prise de décision collective et la résolution de problèmes en réunion.
- > Création d'un guide pour la conduite de réunions efficaces, avec des checklists et des templates.

CONDUITE DE RÉUNION

> TECHNIQUES POUR DES RÉUNIONS EFFICACES ET PRODUCTIVES

[Retour au sommaire >](#)



LIEUX DE LA FORMATION

- Valbonne, Route des Dollines,
accessibilité PMR
- Espaces de formation du client



DUREE | DATES PRÉVISIONNELLES

- 2 jours > 16 heures
- 2^{ème} semestre 2026

50



APPROCHE FINANCIÈRE

- 240 €/jour par personne
- Possibilité de prise en charge, nous consulter

| MODALITES PÉDAGOGIQUE |

- Formation modulaire
- En groupe minimum 8 personnes
- En présentiel
- Court théorique, étude de cas

| MODALITES D'EVALUATION DE LA FORMATION & ATTESTATION |

- Positionnement/questionnaire préalable
- Evaluation sommative tout au long de la formation
- Evaluation finale
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation (à chaud)
- Certificat de réalisation, attestation des acquis
- Suivi de la formation à fin + 45 jours

| NOS CONSULTANTS |

- Formateurs - consultants experts disposant d'une expérience significative professionnelle et de formation auprès de public et maîtrisant parfaitement la discipline enseignée.
- Nos Consultants Formateurs sont évalués selon le référentiel de la démarche qualité Qualiopi

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

> TECHNIQUES POUR CAPTIVER ET PERSUADER

[Retour au sommaire >](#)

OBJECTIF

Ce programme est conçu pour les individus qui souhaitent améliorer leurs compétences en prise de parole en public. Il offre des techniques pour captiver l'audience, structurer des messages clairs et persuasifs, et gérer l'anxiété liée à la prise de parole. Les participants développeront une présence orale plus forte et plus confiante, améliorant ainsi leur capacité à influencer et à communiquer efficacement dans divers contextes professionnels.

> PUBLIC

Vendeur salarié en poste ou personne en charge de mission commerciale

> PRE REQUIS Aucun

| CONTENU PÉDAGOGIQUE |

La prise de parole en public, techniques et impact :

- > Techniques de base de la prise de parole en public, incluant la gestion du trac et la présentation efficace.
- > Ateliers sur la communication verbale et non verbale, et l'utilisation de supports visuels.
- > Exercices pratiques pour développer la confiance et l'aisance à l'oral.
-

Ateliers pratiques :

- > Stratégies pour structurer des discours et des présentations impactants.
- > Ateliers sur l'art de la persuasion et l'engagement de l'audience.
- > Pratique de discours et de présentations avec feedbacks et conseils personnalisés.

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

> TECHNIQUES POUR CAPTIVER ET PERSUADER

[Retour au sommaire >](#)



LIEUX DE LA FORMATION

- Valbonne, Route des Dollines,
accessibilité PMR
- Espaces de formation du client



DUREE | DATES PREVISIONNELLES

- 2 jours > 16 heures
- 2^{ème} semestre 2026



APPROCHE FINANCIÈRE

- 240 €/jour par personne
- Possibilité de prise en charge, nous consulter

| MODALITES PÉDAGOGIQUE |

- Formation modulaire
- En groupe minimum 8 personnes
- En présentiel
- Court théorique, étude de cas

| MODALITES D'EVALUATION DE LA FORMATION & ATTESTATION |

- Positionnement/questionnaire préalable
- Evaluation sommative tout au long de la formation
- Evaluation finale
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation (à chaud)
- Certificat de réalisation, attestation des acquis
- Suivi de la formation à fin + 45 jours

52

| NOS CONSULTANTS |

- Formateurs - consultants experts disposant d'une expérience significative professionnelle et de formation auprès de public et maîtrisant parfaitement la discipline enseignée.
- Nos Consultants Formateurs sont évalués selon le référentiel de la démarche qualité Qualiopi