



plus de 200 professionnels formés en 2020  
80% de taux de réussite à nos évaluations  
de fin de formation

# Catalogue de Formations 2021

**Tous nos Spocs sont 100% Accessible en ligne.  
Les compétences visées seront évaluées par des  
questionnaires pendant le déroulement de chaque formation**

# Table des matières

## Sourcing et Recrutement

Recruter sur les réseaux sociaux*	4
Recruter sans discriminer	5
Mener un entretien de recrutement*	6
Créer son assessment center*	7

## Gestion des Ressources Humaines

Mesurer l'impact de vos formations	8
Bâtir un plan média RH*	9
Premier pas en management*	10
Devenir Tuteur*	11

## Management

Manager le point de vente	13
Mener un entretien professionnel*	14
Premier pas en management*	15
Devenir Tuteur*	16

## Commercial

Comprendre, Oser et Gagner les marchés publics	18
Manager le point de vente	19
Trouver mes futurs clients sur LinkedIn	20
Techniques de prises de rendez-vous par téléphone	21
Mener un entretien de vente B to B	22

## Hygiène et Sécurité

L'HACCP : Les fondamentaux de l'hygiène et sécurité alimentaire	24
---	----

\*éligible workshop





# Sourcing et Recrutement

#Lektio2021



## Objectifs

Maîtriser toutes les sections d'un profil professionnel sur LinkedIn/Viadeo afin de s'assurer une parfaite visibilité en tant que recruteur,

Découvrir les leviers et les avantages de la mise en œuvre d'une stratégie de marque employeur,

Découvrir la force d'un réseau d'ambassadeurs digitaux via un programme d'employee advocacy pour appuyer la promotion de l'entreprise en tant qu'employeur,

Créer son profil sur LinkedIn afin de recruter et faire rayonner la marque de son entreprise,

Concevoir un plan stratégique marque employeur en utilisant les meilleures plateformes média sociales adaptées à leur besoin.



## Programme

### Chapitre 1 : GÉRER SON PROFIL DE RECRUTEUR SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

- o Comment avoir un profil d'expert sur LinkedIn,
- o Développer et animer son réseau sur LinkedIn,
- o La marque employeur : comment attirer et fidéliser les meilleurs talents.


### Chapitre 2 : LES OUTILS POUR RECRUTER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

- o Les pages entreprises sur les réseaux sociaux professionnels,
- o Les licences recruteurs sur LinkedIn (Recruiter VS Recruiter Lite),
- o Les opérateurs booléens.

### Chapitre 3 : RÉUSSIR SON RECRUTEMENT SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

- o Marketeer ses offres pour être plus impactant,
- o L'employee advocacy au service de la marque et du recrutement,
- o Les autres approches pour recruter (Facebook, Twitter, Instagram et Snapchat).

€ 450 HT

 2,5 heures

 Sessions 2021

**Nous consulter**

 Visionnez le teaser



### Public Visé

DRH, RRH, Recruteurs, Marketing et tout public souhaitant se perfectionner sur l'utilisation des réseaux sociaux professionnels



### Prérequis

Aucun.



### Compétences Visées

Perfectionnement au recrutement digital, Initiation au marketing digital, Acquisition des bases du community management au service du recrutement et de l'employee advocacy.

A l'heure où la guerre des talents sévit plus que jamais, intégrer une stratégie de sourcing et de recrutement via les réseaux sociaux devient un atout indéniable.

A travers ce SPOC de trois semaines, illustré d'exemples et de tutoriels, **Laurent PERNELLE** vous propose d'entrer dans l'ère du recrutement digital et de la promotion de votre entreprise grâce à une marque employeur bien maîtrisée.



**Laurent Pernelle,**  
Expert en réseaux sociaux professionnels



## Objectifs

Maitriser le cadre juridique de la non-discrimination et les notions sous-jacentes: les critères prohibés par la loi, la discrimination positive, l'égalité et la diversité, les stéréotypes et préjugés,

Appréhender les 4 enjeux liés à un recrutement non-discriminant,

Identifier les risques de discrimination à chaque étape du processus de recrutement,

Disposer d'outils pour analyser ses pratiques et les améliorer au quotidien dans un objectif de non-discrimination,

Objectiver ses décisions et disposer de techniques d'argumentation pour faire face aux éventuels dilemmes rencontrés.



## Programme

### Chapitre 1 : LA NON-DISCRIMINATION : DE QUOI PARLE – T – ON ?

- o Situer et clarifier les notions de Diversité, d'Egalité, de Discrimination et connaître les 23 critères prohibés par la loi,
- o Approfondir la notion de discrimination : la discrimination indirecte et positive,
- o Stéréotypes et préjugés : les mécanismes de la discrimination.

### Chapitre 2 : LE PROCESSUS DE RECRUTEMENT : IDENTIFIER LES RISQUES DE DISCRIMINATION POUR MIEUX LES PREVENIR A CHACUNE DES 5 ETAPES

- o Le recruteur, acteur majeur de la non-discrimination à l'emploi : les 4 enjeux,
- o Prévenir les risques de discrimination lors des phases de préparation : de la définition du besoin à la rédaction de l'offre d'emploi,
- o Prévenir les risques de discrimination lors des phases de sélection : du tri de CV à la prise de décision.

### Chapitre 3 : PASSER A L'ACTION : DES CLES POUR EVOLUER SES PRATIQUES ET RECRUTER SANS DISCRIMNER

- o Outils clés pour un recrutement plus objectif et non-discriminant,
- o Mises en situation pour s'exercer aux dilemmes du quotidien,
- o Bonnes pratiques pour s'engager au-delà des obligations légales : de la non-discrimination à la diversité.

€ 390 HT

🕒 2,5 heures

📅 Sessions 2021

**Nous consulter**

📺 Visionnez le teaser



### Public Visé

Toute personne étant amenée à recruter dans le cadre de son activité professionnelle.



### Prérequis

Aucun.



### Compétences Visées

Mener un entretien en respectant le cadre légal,  
Identifier les risques de discrimination.

Agir en faveur d'un recrutement non-discriminant nécessite d'aborder plusieurs points. Dans un premier temps, il convient de comprendre les contours de la non-discrimination afin d'être en capacité de s'assurer d'une conformité avec les obligations légales. Dans un second temps, cela revient à questionner ses pratiques de recrutement au quotidien pour les faire évoluer et les améliorer à chacune des étapes de ce processus RH.

A travers cette formation 100% en ligne, **Cynthia Marroccu** répondra à ces aspects au travers de définitions, de cas pratiques et d'outils dans l'objectif de vous permettre de maîtriser ce que signifie la notion de discrimination, les risques présents tout au long du processus de recrutement et la manière d'agir pour mieux les prévenir et les maîtriser



**Cynthia Marroccu,**  
Professionnelle RH



## Objectifs

Comprendre les tenants et aboutissants d'un entretien de recrutement,

Comprendre l'importance de la marque employeur dans le processus de recrutement,

Comprendre et s'assurer que le travail préparatoire au recrutement est indispensable,

Identifier et s'assurer que la réglementation du travail est respectée,

Organiser son processus et sélectionner son/ses candidats.



## Programme

### Chapitre 1 : SE PREPARER EFFICACEMENT A L'ENTRETIEN DE RECRUTEMENT

- o L'entretien de recrutement c'est quoi ?
- o Le point sur la législation,
- o Identifier ses besoins en recrutement,
- o Sélectionner ses candidats.


### Chapitre 2 : REUSSIR SON ENTRETIEN DE RECRUTEMENT

- o Se préparer à recevoir et « planter le décor » les étapes clefs,
- o A la découverte du candidat,
- o Le premier bilan, partage et impressions.

### Chapitre 3 : LA PRISE DE DECISION ET L'APRES ENTRETIEN

- o Prise de recul : s'écouter et décider,
- o Notre entreprise vous ouvre ses portes.

€ 390 HT

 2,5 heures

 Sessions 2021

**Nous consulter**

 Visionnez le teaser



### Public Visé

Toute personne s'intégrant au processus de recrutement.



### Prérequis

Aucun.



### Compétences Visées

Maîtriser les différentes techniques d'entretien de recrutement,  
Mener les entretiens de manière structurée,  
Acquérir des méthodes de sélection.

Les techniques d'entretien sont diverses et variées, on peut même aller jusqu'à dire qu'il y en a autant que de recruteurs...  
Alors comment structurer ce moment ? Comment se démarquer en vous assurant que vous n'avez rien oublié tout en respectant un cadre législatif imposé ?

A travers ce SPOC, **Loic JACOB** vous apportera toutes les réponses et vous permettra de transformer cet exercice en un moment de partage innovant et précis !



**Loic Jacob,**  
Formateur RH - Management



## Objectifs

- Identifier les dimensions à analyser,
- Construire le profil cible,
- Sélectionner les ateliers pertinents pour l'analyse des dimensions,
- Mener un entretien structuré,
- Restituer les résultats.



## Programme

### Chapitre 1 : DEFINITION ET OBJECTIF DE L'ASSESSMENT CENTER

- o Observer les comportements,
- o Respect de l'objectivité des candidatures,
- o Mesurer les capacités,
- o Eclairage pédagogique,
- o Identification des axes d'amélioration.

### Chapitre 2 : LA METHODOLOGIE

- o Identification des dimensions,
- o Définir les niveaux de comportements attendus,
- o Construire le référentiel.


### Chapitre 3 : LES ATELIERS

- o Les données directes et indirectes,
- o Les tests cognitifs,
- o Les ateliers collectifs.

### Chapitre 4 : CONCLUSION DE L'ASSESSMENT CENTER

- o La restitution,
- o Les résultats et le rapport.

€ 390 HT

 2,5 heures

 Sessions 2021

**Nous consulter**

 Visionnez le teaser



### Public Visé

Toute personne intervenant dans le processus de recrutement.



### Prérequis

Aucun.



### Compétences Visées

Mener un entretien structuré,  
Construire les ateliers,  
Savoir animer l'ensemble des ateliers.

Placer la « bonne personne au bon endroit » représente un défi stratégique de taille pour les organisations de demain. Cette méthode est efficace pour le recrutement, la mobilité interne, la détection de potentiel, les besoins de formation, la gestion de carrières.

A travers ce SPOC, **Alexandre BULTEL** va vous livrer les clés de cette méthode, appelée ASSESSMENT CENTER, afin que vous puissiez vous l'approprier et l'utiliser pour chacun de vos besoins.



**Alexandre Bultel,**  
Psychologue du Travail



# Gestion des Ressources Humaines

#Lektio2021





## Objectifs

Organiser vos mesures d'impact de formation de manière qualitative,

Structurer votre mesure en choisissant les modèles d'évaluation et les indicateurs adaptés,

Mettre en œuvre l'évaluation d'impact grâce aux technologies adaptées et à des tableaux de bords opérationnels,

Comprendre les étapes du cycle qualité d'évaluation de tests standardisés,

Connaître les limites des modèles d'évaluation d'impact selon les recherches d'Yves Chochard.



## Programme

### Chapitre 1 : SE PREPARER A EVALUER

- o Le doigt dans l'engrenage de la mesure,
- o Les 4 clés d'une évaluation qualitative.

### Chapitre 2 : TOP MODELES DEMYSTIFIER KIRKPATRICK & CO

- o Les variantes du modèle phare,
- o La prise en compte du contexte dans la mesure d'impact.


### Chapitre 3 : SORTIR DES MODELES D'EVALUATION D'IMPACT CLASSIQUES

- o Limites du calcul du ROTI,
- o Des pistes sur une autre manière de mesurer l'impact de formation.

### Chapitre 4 : OPERATIONNALISER L'EVALUATION

- o De l'indicateur au tableau de bord,
- o Bien choisir sa technologie,
- o Un début de boîte à outils d'indicateurs.

€ 450 HT

 2,5 heures

 Sessions 2021

**Nous consulter**

 Visionnez le teaser



### Public Visé

Responsables formations,  
Gestionnaires RH,  
Formateurs, Managers  
d'équipes.



### Prérequis

Aucun.



### Compétences Visées

Être en mesure d'effectuer une évaluation selon plusieurs modèles,  
Comprendre les limites de ces modèles.

Après avoir cerné les enjeux et les clés d'une évaluation qualitative, nous aborderons différents modèles de mesures d'impact de formation et étudierons leurs avantages, leurs limites et d'autres chemins pour analyser le Return On Training Investment que celui proposé par ces méthodologies scientifiques.

Nous aborderons ensuite le produit fini d'une évaluation d'impact telle que nous la concevons : un tableau de bord d'aide de prise à la décision opérationnalisé sur une technologie cohérente avec le contexte organisationnel.



Sylvain Briol,  
Consultant RH



## Objectifs

Apprendre à définir des objectifs et des Kpis dans une optique de performance et de ROI

Maîtriser les techniques du marketing digital appliquées aux RH

Savoir bâtir une stratégie multicanale,

Améliorer ses compétences et connaissances sur les notions fondamentales : personas, Inbound marketing et tunnel de conversion.

Bâtir un plan de communication externe et interne,



## Programme

### Chapitre 1 : PREPARER LE TERRAIN DE VOTRE PLAN DE COMMUNICATION

- o Réaliser un diagnostic interne et externe,
- o Savoir définir des objectifs et des KPIs,
- o Placer l'expérience candidat au cœur du plan de communication RH,
- o Appréhender l'expérience collaborateur et bâtir un plan de communication interne.

### Chapitre 2 : SE REPERER DANS L'ECOSYSTEME COMPLEXE DES MEDIAS DIGITAUX ET OFFLINE

- o Typologie des médias externes,
- o L'importance du multi-canal,
- o Le contenu et la stratégie d'Inbound marketing.

### Chapitre 3 : CONSTRUIRE SON PLAN, MAITRISER SON BUDGET ET SUIVRE SON ROI

- o Planning et maîtrise budgétaire,
- o Analyse, mesure et évaluation.



450 HT



2,5 heures



Sessions 2021

**Nous consulter**



Visionnez le teaser



### Public Visé

Tous les professionnels RH pouvant avoir pour mission de créer un plan de communication RH (RRH, Responsable marque employeur, Responsable du développement RH).



### Prérequis

Aucun.



### Compétences Visées

Bâtir et Optimiser son plan marketing digital,  
Intégrer les actions en cohérence avec la stratégie globale de l'entreprise.

Bâtir un plan de communication RH va vous permettre de diffuser de manière efficace vos messages employeur en interne et en externe.

A travers ce SPOC **Loïc LECHARNY** va vous permettre d'appréhender les principales techniques de marketing et proposer une méthodologie rigoureuse pour bâtir le plan de communication RH.



**Loïc Lecharny,**  
Formateur Marque Employeur



## Objectifs

Augmenter la productivité de son équipe,

Améliorer les indicateurs de qualité du management (retards, turnover, absentéisme),

Permettre à chacun de travailler dans une ambiance sereine qui contribuera aux bonnes performances,

Avoir les bons réflexes dès sa prise de fonction,

Actionner les bons outils managériaux pour développer les compétences des collaborateurs,

Appréhender un levier indispensable à performance de l'entreprise,

Avoir une vision moyen terme de son management.



## Programme

### Chapitre 1 : COMMENT SE POSITIONNER COMME MANAGER ?

- o Le manager porteur de sens,
- o La prise de fonction réussie,
- o Les situations managériales.


### Chapitre 2 : COMMENT COMMUNIQUER EFFICACEMENT A MON EQUIPE ?

- o Le Time Management et la formalisation,
- o L'entretien individuel, la réunion collective, dans le détail,
- o L'écoute.

### Chapitre 3 : COMMENT FEDERER SON EQUIPE ?

- o La motivation, comment ça fonctionne ?,
- o Comment maintenir la motivation sur la durée ?,
- o La délégation.

€ 390 HT

 2,5 heures

 Sessions 2021

**Nous consulter**

 Visionnez le teaser



### Public Visé

Manager en devenir ou nommé récemment,  
 Manager n'ayant jamais suivi de formation managériale.



### Prérequis

Être manager ou le devenir prochainement



### Compétences Visées

Faire preuve de courage managérial,  
 Donner du sens au quotidien,  
 Motiver dans la durée,  
 Former ses remplaçants.

Etre manager fait appel à des qualités et aux convictions de chaque individu mais c'est aussi un métier, une responsabilité qui s'apprend. Etre nommé manager donne des pouvoirs mais cela ne suffit pas à se positionner et agir en tant que tel.

A travers ce SPOC **Isabelle BARTMAN** vous propose d'appréhender les outils nécessaires pour vos premiers pas en management, en individuel avec vos collaborateurs, mais également en collectif avec votre équipe.



**Isabelle Bartman,**  
 Formatrice RH - Management



## Objectifs

Identifier les objectifs et les particularités juridiques des contrats en alternance.

Identifier le rôle et les missions du tuteur d'alternant.

Organiser son action de tutorat et le transfert de compétences.

Développer ses compétences pédagogiques pour mieux développer les compétences de l'alternant



## Programme

### CHAPITRE 1 : LE PAYSAGE RÉGLEMENTAIRE DE L'ALTERNANCE

- o Les objectifs de l'alternance,
- o Le statut des alternants en entreprise,
- o Les nouveautés de la loi "Avenir Professionnel".


### CHAPITRE 2 : ACCUEILLIR ET MANAGER UN ALTERNANT

- o La préparation de l'alternance,
- o L'accueil de l'alternant et la posture du tuteur, adaptés aux jeunes générations,
- o Le management au quotidien de l'alternant.

### CHAPITRE 3 : TRANSMETTRE ET FAIRE PROGRESSER

- o Techniques de transmission,
- o Le suivi de la progression de l'alternant,
- o Gérer les situations complexes d'apprentissage.

€ 390 HT

 2,5 heures

 Sessions 2021

**Nous consulter**

 Visionnez le teaser



### Public Visé

Tuteur d'alternant.



### Prérequis

Aucun.



### Compétences Visées

Maîtriser les particularités juridiques essentielles des contrats en alternance.

Cerner ses rôles en tant que tuteur.  
Savoir organiser son action de tutorat

Etre tuteur d'alternant ne s'improvise pas. C'est une mission à part entière, enrichissante, en général gratifiante, mais pas toujours simple.

Elle s'appuie sur la connaissance métier du tuteur, fait appel à ses qualités personnelles. Elle nécessite aussi certaines techniques managériales et pédagogiques qui s'apprennent. Ce SPOC de trois semaines se propose de vous apporter des clés opérationnelles pour vous guider dans votre quotidien de tuteur..



**Brigitte Fermaud**  
Consultante en RH



# Management



## Objectifs

Maîtriser les enjeux de la transmission du positionnement Marketing du point de vente sur le terrain au quotidien,

Savoir Gérer économiquement son point de vente,

Etre capable de manager sa structure de vente,

Comprendre la dimension marketing du point de vente,

Faire la différence entre les outils de bases en gestion,

Acquérir les techniques managériales fondamentales,

Cerner les règles RH.



## Programme

### Chapitre 1 : DÉCLINER L'APPROCHE MARKETING DU POINT DE VENTE

- o Le positionnement Marketing du Point de Vente sur le terrain,
- o Les enjeux commerciaux du point de vente.


### Chapitre 2 : GÉRER ÉCONOMIQUEMENT SON POINT DE VENTE

- o Connaître les fondamentaux comptables et gestion Piloter son activité,
- o Gérer son point de vente dans le cadre juridique et commercial.

### Chapitre 3 : MANAGER SA STRUCTURE DE VENTE

- o Connaître et Appliquer les 4 responsabilités du manager,
- o La partie RH,
- o Les actions classiques à maîtriser.

€ 450 HT

 2,5 heures

 Sessions 2021

**Nous consulter**

 Visionnez le teaser



### Public Visé

Manager en prise de poste, Vendeur évolutif futur manager, Responsable de rayon, Responsable de point de vente.



### Prérequis

Aucun.



### Compétences Visées

Mettre en action le positionnement marketing de son point de vente au quotidien, Gérer la rentabilité de son point de vente, Animer ses équipes avec des objectifs SMART.

A travers ce SPOC, **Florentin Godichon**, spécialiste en distribution, va vous permettre d'appréhender, de comprendre et maîtriser le fonctionnement global du point de vente. Le pari est lancé de vous permettre de balayer efficacement le management du point de vente en 9 séquences.

Aujourd'hui, les points de vente physique sont un des canaux de distribution où l'enjeu majeur est de faire venir les clients, leur permettre de vivre une expérience unique afin de les satisfaire et leur donner envie de revenir. Cette formation va vous permettre en tant que manager de pouvoir faire fonctionner votre point de vente et obtenir des résultats avec vos équipes



**Florentin Godichon,**  
Directeur de la CNPC Business School  
(Grenoble)



## Objectifs

Connaître les obligations légales liées à l'entretien professionnel,

Identifier les compétences et leviers motivationnels des collaborateurs,

Comprendre l'intérêt de l'entretien professionnel,

Préparer l'avenir des postes et des équipes,

Connaître les différents dispositifs de formation,

Connaître la réglementation liée à l'entretien professionnel,

Savoir planifier les entretiens de son équipe,

Savoir préparer l'entretien, et accompagner les collaborateurs dans leur préparation,



## Programme

### Chapitre 1 : COMPRENDRE L'IMPORTANCE DE L'ENTRETIEN PROFESSIONNEL ET LE PLANIFIER

- o 360° juridique autour de l'entretien professionnel,
- o La formation tout au long de la vie : principes et dispositifs,
- o Planifier l'entretien professionnel.


### Chapitre 2 : SAVOIR POURQUOI ET COMMENT PREPARER L'ENTRETIEN PROFESSIONNEL

- o Préparer l'entretien professionnel,
- o Techniques de communication interpersonnelle : AIP et écoute active,
- o Accompagner la préparation des collaborateurs et faire le bilan des actions menées.

### Chapitre 3 : MAITRISER LA REALISATION DE L'ENTRETIEN PROFESSIONNEL ET SAVOIR PREPARER L'AVENIR

- o Techniques de communication interpersonnelle : DESC et traitement des objections,
- o Savoir parler de l'avenir et impliquer les RH.

€ 390 HT

 2,5 heures

 Sessions 2021

**Nous consulter**

 Visionnez le teaser



### Public Visé

Toute personne s'intégrant au processus de recrutement.



### Prérequis

Aucun.



### Compétences Visées

Savoir respecter une réglementation,  
Savoir organiser,  
Savoir communiquer,  
Savoir mobiliser,  
Savoir conseiller.

Dépasser la simple obligation réglementaire, et faire de l'entretien professionnel un véritable outil de pilotage des compétences, c'est ce que nous vous proposons grâce à cette formation.

A travers ce SPOC, **Julie COTTINEAU** vous fait découvrir les enjeux de cet entretien; comment le planifier, le préparer, le réaliser, tout en renforçant vos compétences en communication interpersonnelle.



**Julie Cottineau,**  
Experte en développement humain



## Objectifs

Augmenter la productivité de son équipe,

Améliorer les indicateurs de qualité du management (retards, turnover, absentéisme),

Permettre à chacun de travailler dans une ambiance sereine qui contribuera aux bonnes performances,

Avoir les bons réflexes dès sa prise de fonction,

Actionner les bons outils managériaux pour développer les compétences des collaborateurs,

Appréhender un levier indispensable à performance de l'entreprise,

Avoir une vision moyen terme de son management.



## Programme

### Chapitre 1 : COMMENT SE POSITIONNER COMME MANAGER ?

- o Le manager porteur de sens,
- o La prise de fonction réussie,
- o Les situations managériales.


### Chapitre 2 : COMMENT COMMUNIQUER EFFICACEMENT A MON EQUIPE ?

- o Le Time Management et la formalisation,
- o L'entretien individuel, la réunion collective, dans le détail,
- o L'écoute.

### Chapitre 3 : COMMENT FEDERER SON EQUIPE ?

- o La motivation, comment ça fonctionne ?,
- o Comment maintenir la motivation sur la durée ?,
- o La délégation.

€ 390 HT

 2,5 heures

 Sessions 2021

**Nous consulter**

 Visionnez le teaser



### Public Visé

Manager en devenir ou nommé récemment,  
Manager n'ayant jamais suivi de formation managériale.



### Prérequis

Être manager ou le devenir prochainement



### Compétences Visées

Faire preuve de courage managérial,  
Donner du sens au quotidien,  
Motiver dans la durée,  
Former ses remplaçants.

Etre manager fait appel à des qualités et aux convictions de chaque individu mais c'est aussi un métier, une responsabilité qui s'apprend. Etre nommé manager donne des pouvoirs mais cela ne suffit pas à se positionner et agir en tant que tel.

A travers ce SPOC **Isabelle BARTMAN** vous propose d'appréhender les outils nécessaires pour vos premiers pas en management, en individuel avec vos collaborateurs, mais également en collectif avec votre équipe.



**Isabelle Bartman,**  
Formatrice RH - Management





# Commercial

#Lektio2021



## Objectifs

Acquérir les principes de base du process de réponse à un marché public : avant, pendant et après la consultation,

Organiser et préparer la dématérialisation des marchés publics,

Identifier, composer et organiser les éléments du dossier de réponse,

Mettre en place une veille publicitaire efficace,

Savoir construire le plan du mémoire technique permettant de se différencier tout en respectant les prescriptions du cahier des charges,



## Programme

### Chapitre 1 : COMPRENDRE LES MARCHES PUBLICS

- o Les fondamentaux des marchés publics,
- o La dématérialisation des marchés et des factures,
- o L'organisation de la veille, comment identifier et sélectionner les appels d'offres.


### Chapitre 2 : OSER LES MARCHES PUBLICS

- o Lever les freins, développer sa notoriété auprès des décideurs,
- o Décoder les consultations Valoriser ses compétences,
- o Préparer un dossier type de réponse pour gagner en efficacité.

### Chapitre 3 : GAGNER LES MARCHES PUBLICS

- o Définir sa stratégie pour répondre efficacement aux attentes des acheteurs publics,
- o Adapter, valoriser et mettre en forme le mémoire technique,
- o Gérer l'après consultation : analyse des résultats, mise en œuvre, suivi.

€ 450 HT

 2,5 heures

 Sessions 2021

**Nous consulter**

 Visionnez le teaser



### Public Visé

Toute personne souhaitant acquérir les principes de base pour répondre aux marchés publics (Dirigeant, Cadre commercial ou Administratif).



### Prérequis

Aucun.



### Compétences Visées

Savoir valoriser son entreprise auprès des acheteurs publics, Analyser un dossier de consultation (DCE), Savoir construire le plan du mémoire technique.

Vous souhaitez booster votre chiffre d'affaires en vous positionnant sur les marchés publics.

Pour construire une réponse pertinente et adaptée, satisfaisant aux exigences des acheteurs, vous devez connaître les rouages et les étapes incontournables de la commande publique. Ce SPOC vous permettra d'appréhender le processus de réponse aux marchés publics en toute sérénité et acquérir les clés pour réussir.



**Florence Revol,**  
Experte métier.



## Objectifs

Maîtriser les enjeux de la transmission du positionnement Marketing du point de vente sur le terrain au quotidien,

Savoir Gérer économiquement son point de vente,

Etre capable de manager sa structure de vente,

Comprendre la dimension marketing du point de vente,

Faire la différence entre les outils de bases en gestion,

Acquérir les techniques managériales fondamentales,

Cerner les règles RH.



## Programme

### Chapitre 1 : DÉCLINER L'APPROCHE MARKETING DU POINT DE VENTE

- o Le positionnement Marketing du Point de Vente sur le terrain,
- o Les enjeux commerciaux du point de vente.


### Chapitre 2 : GÉRER ÉCONOMIQUEMENT SON POINT DE VENTE

- o Connaître les fondamentaux comptables et gestion Piloter son activité,
- o Gérer son point de vente dans le cadre juridique et commercial.

### Chapitre 3 : MANAGER SA STRUCTURE DE VENTE

- o Connaître et Appliquer les 4 responsabilités du manager,
- o La partie RH,
- o Les actions classiques à maîtriser.

€ 450 HT

 2,5 heures

 Sessions 2021

**Nous consulter**

 Visionnez le teaser



### Public Visé

Manager en prise de poste, Vendeur évolutif futur manager, Responsable de rayon, Responsable de point de vente.



### Prérequis

Aucun.



### Compétences Visées

Mettre en action le positionnement marketing de son point de vente au quotidien, Gérer la rentabilité de son point de vente, Animer ses équipes avec des objectifs SMART.

A travers ce SPOC, **Florentin Godichon**, spécialiste en distribution, va vous permettre d'appréhender, de comprendre et maîtriser le fonctionnement global du point de vente. Le pari est lancé de vous permettre de balayer efficacement le management du point de vente en 9 séquences.

Aujourd'hui, les points de vente physique sont un des canaux de distribution où l'enjeu majeur est de faire venir les clients, leur permettre de vivre une expérience unique afin de les satisfaire et leur donner envie de revenir. Cette formation va vous permettre en tant que manager de pouvoir faire fonctionner votre point de vente et obtenir des résultats avec vos équipes



**Florentin Godichon,**  
Directeur de la CNPC Business School  
(Grenoble)



## Objectifs

Apprendre à créer un profil LinkedIn professionnel optimisé en moins d'1 heure,

Maîtriser les bases du Social Selling pour rentrer en relation facilement avec vos prospects cibles,

Apprendre à vous connecter avec les décideurs influents de votre secteur,

Comprendre les 4 règles d'or dans l'envoi de vos messages,

Savoir relancer un prospect qui ne répond pas,

Découvrez comment obtenir facilement plus d'approbations et de recommandations dans LinkedIn.



## Programme

### Chapitre 1 : FONDATIONS : POSEZ LES BASES DE VOTRE PERSONAL BRANDING SUR LINKEDIN

- o LinkedIn : spécificités, stratégie et objectifs,
- o Définition de votre ligne éditoriale : sur quoi communiquer sur LinkedIn ?,
- o Créer et optimiser son profil LinkedIn.


### Chapitre 2 : COMMUNIQUER : APPRENDRE A GENERER DE L'ENGAGEMENT AUTOUR DE VOTRE PROFIL

- o Proposer du contenu expert : veille et curation du contenu,
- o Publier sur LinkedIn : conseils et best practises,
- o La boîte à outils de community manager : gagnez du temps dans vos publications.

### Chapitre 3 : AGRANDIR VOTRE RÉSEAU ET ENTAMEZ UNE DISCUSSION SUR LINKEDIN

- o Comment rendre vos prises de contact impactantes
- o Les techniques pour agrandir rapidement votre base de contacts sur LinkedIn,
- o Comment pérenniser votre système de prospection.

€ 450 HT

 2,5 heures

 Sessions 2021

**Nous consulter**

 Visionnez le teaser



### Public Visé

Cette formation s'adresse à toute personne qui souhaite générer des opportunités d'affaires depuis LinkedIn.



### Prérequis

Compréhension des bases du fonctionnement de LinkedIn,



### Compétences Visées

Maîtriser les bases du social selling  
Etre en mesure d'engager une relation commerciale sur LinkedIn

Aujourd'hui 89% du processus d'achat se fait avant même de parler à un commercial. Où est-ce que vont vos futurs clients pour prendre de l'information ? Sur le web et notamment les réseaux sociaux tels que LinkedIn.

La méthode que **Florian BOURGUIGNON** vous présente dans ce SPOC vise donc, par ces leviers, à multiplier vos contacts commerciaux avec des prospects qualifiés.



**Florian Bourguignon,**  
Expert en Social Selling



## Objectifs

Maintenir un contact positif en adaptant votre communication à votre interlocuteur,

Convaincre et persuader par la force de votre argumentation,

Appliquer les règles d'or de la prise de rendez-vous,

Gérer les refus et les objections,

Organiser sa démarche et son temps de prospection,

Développer son portefeuille client.



## Programme

### Chapitre 1 : MAINTENIR UN CONTACT POSITIF EN ADAPTANT VOTRE COMMUNICATION

- o Les composantes de la communication,
- o L'écoute active,
- o S'adapter aux styles de communication.

### Chapitre 2 : CONVAINCRE ET PERSUADER PAR LA FORCE DE VOTRE ARGUMENTATION

- o Structurer votre message,
- o Construire son argumentation,
- o Gérer un interlocuteur agressif.

### Chapitre 3 : APPLIQUER LES RÈGLES D'OR DE LA PRISE DE RDV

- o Les fondamentaux de la prise de RDV,
- o Traiter les objections.

€ 390 HT

2,5 heures

Sessions 2021

**Nous consulter**

Visionnez le teaser



### Public Visé

Les services commerciaux des entreprises.



### Prérequis

Aucun.



### Compétences Visées

Savoir prendre du recul en cas de refus,  
Bâtir un argumentaire,  
Prendre des rendez-vous ciblés.

Au téléphone les deux personnes qui communiquent ne se voient pas. Un appel téléphonique ne vous permet donc pas de vous exprimer visuellement. Il empêche également de percevoir des éléments concernant l'environnement de votre correspondant.

Sachez que votre sourire s'entend et que le ton de votre voix est primordial. Ce SPOC avec **Christel Talbot Lamarre**, va vous permettre de comprendre la manière dont va s'établir votre communication et de connaître et maîtriser les bonnes pratiques pour réussir vos prises de rendez-vous téléphonique.



**Christel Talbot Lamarre,**  
Formatrice Marketing



## Objectifs

Etablir une relation de confiance avec son interlocuteur,

Maîtriser les étapes de l'entretien de vente,

Savoir capter les besoins de ses clients et y répondre de manière efficace,

Adopter la bonne posture.



## Programme

### Chapitre 1 : SE PRÉPARER EFFICACEMENT A L'ENTRETIEN ET CRÉER LE CONTACT

- o Maîtriser les impacts de sa communication non verbale et adopter la bonne posture,
- o Définir ses objectifs, rechercher les informations et préparer ses arguments,
- o Établir un contact propice à l'échange.


### Chapitre 2 : DÉCOUVRIR LES BESOINS DE SON CLIENT ET SAVOIR ARGUMENTER

- o Pratiquer l'écoute active et l'empathie,
- o Savoir creuser les besoins de son client et l'art de la reformulation,
- o Préparer des arguments en réponses aux besoins détectés.

### Chapitre 3 : MAÎTRISER LES RÈGLES D'OR DE LA NÉGOCIATION ET CONCLURE L'ENTRETIEN

- o Savoir traiter les objections,
- o Les 5 règles d'or de la négociation,
- o Conclure son entretien et organiser le suivi.

€ 390 HT

 2,5 heures

 Sessions 2021

**Nous consulter**

 Visionnez le teaser



### Public Visé

Commerciaux, Chefs d'entreprises, Chargés de relation clients.



### Prérequis

Aucun.



### Compétences Visées

Une meilleure structuration et conduite de l'entretien de vente,  
Augmentation du nombre de rdv débouchant sur une signature de contrat.

L'entretien de vente de prospection ou de suivi clients, nécessite d'établir une relation de confiance. Il est composé de 6 étapes permettant de comprendre le besoin de son interlocuteur et d'y répondre de manière la plus adaptée.

A travers ce SPOC, **Valérie RICHARD** vous permettra de maîtriser les enjeux de chacune de ces étapes et de trouver la bonne posture pour conduire des entretiens commerciaux efficaces.



**Valérie Richard,**  
Formatrice RH



# Hygiène et Sécurité



## Objectifs

Découvrir et Expliquer le contexte légale,

Présenter les 5 prérequis à l'HACCP,

Définir ce que sont les TIAC : données épidémiologiques, contexte et exemples,

Appliquer les 10 règles d'or pour une application simplifier.

Définir des dangers et des risques,



## Programme

### CHAPITRE 1 : L'HACCP, POURQUOI EST-CE UNE OBLIGATION AUJOURD'HUI ET COMMENT L'APPLIQUER

- o 360° sur la réglementation, tour d'horizon des nouveautés et tendances,
- o Crises Sanitaires, mieux les comprendre pour les empêcher,
- o TIAC, image de marque et enjeux.


### CHAPITRE 2 : COMPRENDRE L'HACCP, SON LANGAGE ET SES NOTIONS

- o Décoder les définitions et les obligations,
- o Allergènes, bactéries ...comprendre ce qu'ils sont pour mieux les maîtriser,
- o Définir un système HACCP pertinent pour plus d'efficacité et de simplicité.

### CHAPITRE 3 : SAVOIR APPLIQUER L'HACCP, LES 10 RÈGLES D'OR DU QUOTIDIEN

- o Comment maîtriser l'hygiène du personnel et des locaux au quotidien,
- o gestion de la chaîne du froid et des stocks, la clé de voûte d'une bonne maîtrise de la qualité,
- o Comment pérenniser votre démarche HACCP.

€ 390 HT

 2,5 heures

 Sessions 2021

**Nous consulter**

 Visionnez le teaser



### Public Visé

Tous les métiers de restauration.



### Prérequis

Aucun.



### Compétences Visées

Maîtriser les principales règles d'hygiène et sécurité alimentaire, Comprendre l'HACCP, Savoir l'appliquer.

L'HACCP, CCP, BPH, PRPs, un jargon incompréhensible pour vous ? HACCP et hygiène ne sont que synonymes de contraintes et d'obligation. Mais c'est bien plus que cela.

Cette formation vous explique simplement de quoi il s'agit. L'HACCP a été créé pour anticiper l'apparition de problèmes non pas pour alourdir les démarches et faire perdre du temps !

Venez découvrir ce que sont les dangers & les risques et les principes de l'HACCP et vous verrez qu'avec les 10 règles d'or, l'HACCP ne sera plus un mystère pour vous mais un véritable jeu d'enfant.



**Mathieu Merlet**  
Formateur HACCP



Formations

ACCESSIBLES, COLLABORATIVES, TUTORÉES

 lektio  
Digital Learning

**Pour plus d'informations :**

**Julien Chevalier**

[j.chevalier@talentpeople.fr](mailto:j.chevalier@talentpeople.fr)

01 47 15 15 32

#Lektio2021