

TEAMPOWER : LA FORCE ? L'EXPÉRIENCE DU TERRAIN !



▲ L'équipe de Team Power.

Team Power est implantée depuis 1988, à Woluwe. Jusqu'en 93, orientée essentiellement vers le secteur de la vente, la société avait opté pour le nom de "Sales Power". Mais, suite à l'élargissement de ses domaines d'activités, elle se rebaptisa "Team Power". En effet, elle s'est aujourd'hui spécialisée en

formation, coaching et conseil dans les domaines de la vente, mais aussi de la communication, du management et du développement personnel. Pleins feux sur une société dont la force réside dans l'expérience et l'implication de ses collaborateurs...



Une équipe complémentaire

"Guy Hercot et Annie Delahaye sont à l'origine de **Team Power** et se sont entourés de collaborateurs ayant acquis une solide expérience préalable en tant que directeur, manager, responsable de ventes... Guy Leroi, par exemple, est un des fondateurs de Carglass. Outre ce dernier, le team est composé de : Pierre Dontaine, Daniel Senocq, Jacques Limpens, Marc De Baker, Sabine Thirry. Ces huit personnes sont complétées par un effectif externe aux compétences bien spécifiques. Ainsi Didier Demaeght, ancien porte-parole de la Febiac, met ses compétences au service des entreprises pour les aider à développer, à optimiser leur communication avec les médias et à gérer la communication en temps de crise.

"Notre premier client travaille toujours avec nous aujourd'hui, rapporte Annie Delahaye. Un autre nous fait confiance depuis huit ans et nous demande ponctuellement divers types de formations, concernant tantôt les entretiens d'évaluations et de progressions pour les cadres, tantôt l'attitude service vis-à-vis de la clientèle, etc".

Au vu de cette fidélité, il n'est pas étonnant qu'au terme d'un audit mené le 04 novembre 2002, **Team Power** ait obtenu le **label Q☆For**, axé sur la satisfaction de la clientèle (*taux de satisfaction enregistré : 4,8 sur 5 !*). Les points forts cités le plus souvent sont l'analyse en profondeur des besoins du client, la disponibilité et le souci d'agir comme des partenaires ainsi que l'organisation impeccable des formations.

Une méthodologie efficace...

"Chaque partenaire trouvera chez nous une formation sur mesure. De la qualité de l'analyse préalable de ses besoins dépendra la qualité de la formation; c'est pourquoi nous accordons beaucoup d'importance à cette étape, ainsi qu'à celle du suivi qui permet de s'assurer de l'intégration des concepts", reprend notre interlocutrice. Pas question, donc, de répondre par courriel au manager qui souhaiterait plus d'informations : toute intervention de **Team Power** passe d'abord par une rencontre de celui-ci et une validation du contenu de la formation avant qu'elle ne débute effectivement. Le suivi, quant à lui, peut être envisagé comme un coaching personnalisé ou de groupe. Il peut également être réalisé via courriel. Flexibilité et créativité sont les maîtres-mots du suivi de la formation, quel que soit le mode choisi. Les formateurs disposent du plan d'action de chaque participant; ils s'enquêtent alors de ses résultats et corrigent éventuellement le tir. Le triptyque du succès est celui de l'implication réelle des trois parties : responsable, participant et **Team Power**", précise Annie Delahaye. L'idéal est, évidemment, de former "top/down" - afin que le manager suive les évolutions - et d'assurer de trois à six mois de suivi", ajoute-t-elle.

Le programme des formations

Quatre grandes orientations de formations constituent le cheval de bataille de **Team Power** :

- La formation en communication (*accueil sur un stand, dans un salon; gestion des plaintes; communication efficace en entreprise; formation de formateurs, de responsables de sécurité...*);
- La formation en développement personnel (*assertivité, créativité, gestions de projet, du stress, du temps...*);
- La formation en management (*change management, leadership, coaching, entretien d'évaluation et de progression...*);
- La formation en vente et marketing (*account management, vente en magasin, sur stand, négociation...*).

"Même si nous souhaitons rester dans notre axe de compétences, sans nous éparpiller outre mesure, nous demeurons à l'écoute des besoins des sociétés en mettant sur pied des formations spécifiques et ce, en faisant toujours preuve de pragmatisme. Le temps de chacun étant compté, le participant doit pouvoir, au sortir d'une formation, appliquer directement les enseignements tirés des approches théoriques et pratiques", conclut Annie Delahaye.

S. Heffinck,



Team Power a obtenu le label Q☆For, axé sur la satisfaction de la clientèle.



TEAM POWER
Avenue L. Gribaumont, 179
1200 BRUXELLES
Tél : 02/771.76.23
Fax : 02/772.18.42
Internet : www.teampower.be
E-mail : info@teampower.be