

CATALOGUE 2022

Janvier - Juin



Formation - Coaching - Consulting en Communication, People Management,
Développement Personnel, Vente & Marketing

SOMMAIRE

- 04 A propos de **teampower**
- 05 Nos Practice Leaders
- 06 Coaching, Horse Coaching & Teambuilding
- 09 People Management
- 23 Communication
- 37 Développement Personnel
- 46 Vente & Marketing
- 58 Certification QFor
- 60 Aides formation
- 62 Salles de formation/coaching





À PROPOS DE teampower

Actif sur le marché depuis 1988, gage de stabilité et de sécurité pour ses clients, teampower a acquis et développé son expérience dans les domaines de la **formation**, du **coaching** et du **consulting**, tant au Benelux, qu'en France et en Bulgarie, dans de multiples secteurs d'activité.

Ses domaines d'intervention sont :

- Le People Management
- La Communication
- Le Développement Personnel
- La Vente et Marketing

Vous garantir la qualité de nos prestations en adéquation avec vos besoins est notre objectif.

NOTRE ADN :

- Formations (intra et inter-entreprises), coaching et consulting réalisés « sur mesure ».
- L'implication d'une équipe complémentaire et de partenaires soudés, habitués à travailler en équipe et en synergie.
- Une véritable prise de mesure dans le cadre des formations organisées spécifiquement pour votre entreprise.
- Formateur back-up pour chaque mission.
- Service hotline : « Formation assistance » pour les participants.
- Méthodologie pragmatique.
- Consultants-formateurs expérimentés et charismatiques.
- Références en PME, ONG, en sociétés nationales et multinationales.

NOS PRACTICE LEADERS :

Formateurs, coachs et consultants internes



Laurent Wybauw
l.wybauw@teampower.be



Moira Wrathall
moira@teampower.be



Jan Melsen
jan@teampower.be



Stéphane Palmaerts
stephane@teampower.be



Michel Decamps
michel@teampower.be



Laurent Auquière
laurent@teampower.be



Cécile Devroy
cecile@teampower.be



Ulrike Hanig
ulrike@teampower.be



Marie Van den Berghe
marie@teampower.be

Faites connaissance avec toute notre équipe www.teampower.be

COACHING

Qu'est-ce que le coaching ?

Le coaching est un processus efficace d'apprentissage par l'action. Il vise à aider les collaborateurs à acquérir plus d'autonomie, d'indépendance et d'épanouissement personnel afin d'exécuter au mieux leur mission.

La présence d'un coach a un effet de miroir : l'accompagnement d'un coach spécialisé dans le développement d'un individu aide celui-ci à discerner et décupler son potentiel.

Le coaching est également garanti par un accord tripartite entre le sponsor, le coach et le coaché. Ensemble, ils déterminent les besoins d'évolution et les objectifs à atteindre. Le coaching consistera ensuite en une action efficace et cohérente, axée sur l'accomplissement d'un projet commun.



Coaching individuel

La démarche d'accompagnement se fonde sur les besoins personnels d'un individu en situation professionnelle. Le coaching vise la résolution d'une problématique de développement individuel dans une perspective de développement global et durable, s'inscrivant dans la mission de l'entreprise.



Coaching d'équipe

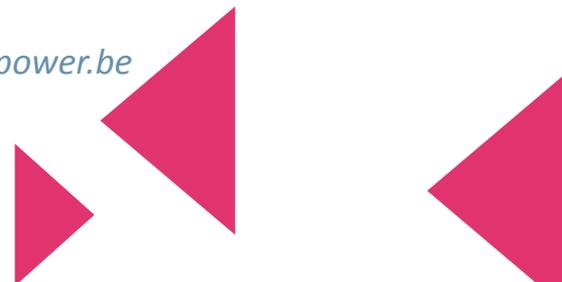
L'accompagnement d'une équipe (projet, département...) s'inscrit dans un processus de croissance et de développement. Le coaching aura pour effet d'améliorer les résultats, la relation, la prise de responsabilité, la cohésion, l'atteinte des objectifs, ...



Field Coaching pour commerciaux

Un accompagnement personnalisé sur le terrain, chez vos clients ou lors de vos ventes par téléphone.

Demandez une offre sans engagement : i.marchal@teampower.be



HORSE COACHING

Qu'est-ce que le Horse coaching ?

Il s'agit d'une pratique relevant du développement personnel et du management d'équipes. Le coaching équin s'appuie sur les principes de l'équitation éthologique. Il permet d'aborder différentes thématiques adaptées aux enjeux des entreprises : leadership, intelligence émotionnelle, cohésion d'équipe, team building, cohérence, authenticité, management.

Le Horse coaching utilise les feedbacks du cheval, le cheval comme "révélateur", afin d'aider la personne à dépasser, améliorer certaines de ses problématiques personnelles ou professionnelles. Le Horse coaching permet de lever, dépasser, des croyances que chacun peut avoir sur lui-même ou sur les autres.

Les chevaux ne mentent pas... S'ils répondent favorablement aux demandes, ce n'est pas pour faire plaisir ou parce qu'ils sont inquiets de froisser ! C'est que vous vous êtes présenté à la relation de manière juste, claire, bienveillante et convaincante.



THEMATIQUES

Thématique 1 : Eveillez le leader qui sommeille en vous !

Thématique 2 : Devenir Manager.

Thématique 3 : La cohésion dans mon équipe.

Autres thématiques possibles :

- Donner et recevoir un feedback pertinent.
- Entamer un véritable voyage dans les connections, reconnections entre les membres d'une équipe.
- Gérer les conflits.
- Développer une communication authentique.
- Apprivoisez votre stress et faites-en votre allié !



TEAM BUILDING

Un team building est un moment privilégié de détente qui s'insère parfaitement dans la vie de votre entreprise. Vous souhaitez réserver un laps de temps d'apprentissage professionnel sous une forme ludique et amusante (peinture, trampolines d'intérieur, Lego® Serious Play®, atelier de respiration, mise au vert en Bulgarie, bulle gonflable, ...) ?

Nos team buildings sont la solution.

À Bruxelles ou dans toute l'Europe et en 4 langues (FR-NL-UK-ALL), nous les développons et les ajustons afin de servir votre problématique en entreprise et ainsi renforcer vos messages-clés.

Sensibiliser vos équipes à :

- La gestion du temps
- La gestion du changement
- La gestion d'équipe
- La communication et la créativité
- La gestion de projet
- La négociation
- Le leadership
- et bien d'autres...



Renforcez votre cohésion d'équipe ! Une journée alliant travail et détente:

- Un petit déjeuner d'accueil.
- Une demi-journée de formation sur la cohésion d'équipe.
- Un lunch.
- Expérience KOEZIO : Agent d'élite, la garantie d'un moment fort ensemble mêlant action et émotions.
- Un apéritif de fin de journée et une récompense pour la meilleure équipe.



TARIF : 1.500,00 € HTVA (groupe de 5 participants)

Participant supplémentaire : 110,00 € HTVA / pers

PEOPLE MANAGEMENT



Gérer l'absentéisme

BEST



Gérer l'absentéisme est très souvent une nécessité et fait partie du management. Les dernières études nous apprennent que le taux d'absentéisme en Belgique ne s'améliore pas. Un bon entretien reste incontournable.

Objectifs

- Comprendre les raisons de l'absentéisme.
- Lever le tabou sur le sujet et prendre conscience que vous pouvez en discuter.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Analyser et résoudre les problèmes de manière créative



Au bout de la journée, les participants pourront utiliser un canevas simple et précis de résolution de problème. Ce canevas comprend 5 notions et 9 questions. Ils seront capables d'aider n'importe qui (y compris eux-mêmes) à résoudre un problème en utilisant ce canevas de manière rigoureuse. Ils auront utilisé ce canevas sur leurs propres « situations problématiques ».

Objectifs

- Définition des notions : faits – problème – objectif – enjeux...

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Conduire le changement



Comment puis-je faire participer toutes les parties concernées, sans pour autant diminuer les objectifs définis ou sans faire de compromis ?

Objectifs

- Connaître les risques et les facteurs de réussite du changement.
- Développer des outils personnels pour appréhender positivement le changement.
- Manager la mise en œuvre d'un processus de changement.
- Choisir les acteurs et les situations vecteurs de réussite.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Charisme et leadership



Quelles capacités devrait avoir un bon leader ? Malheureusement, une réponse sans ambiguïté ne peut être donnée ici. Au sein d'une organisation, quelqu'un peut être un formidable leader, dans une autre organisation, il ou elle peut échouer.

Objectifs

- Prendre conscience de mon propre style de leadership et le comprendre.
- Comprendre le contexte et les principes du charisme et du leadership.
- Apprendre des techniques simples afin de pouvoir les appliquer...

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Programmes de formations complets disponibles sur notre site www.teampower.be

Développer son leadership créatif



Ordonner, manager par la peur, contrôler à l'extrême vous paraissent des modes de management dépassés ?

Vous désirez au contraire, expérimenter un mode de relation différent, basé sur la responsabilisation, l'autonomie et la confiance ?

Objectifs

- Donner les clés pour booster la créativité de ses collaborateurs.
- Créer une fertilisation croisée des talents pour plus de performance et plus de motivation.

Durée : 2 jours

Prix : 950,00 € HTVA / pers

Motiver vos collaborateurs



La motivation n'est pas une donnée acquise une fois pour toutes mais doit s'entretenir. Regardez votre propre exemple. Vous n'êtes vraisemblablement pas motivé tous les jours à l'identique, vous traversez des phases, même légères, de doute, voire de découragement.

Objectifs

- Maîtriser l'impact de sa propre (dé)motivation sur celle de ses collaborateurs.
- Identifier les ressorts de la motivation de tout un chacun (éviter les projections).

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Faire passer un message difficile



Il est toujours difficile de dire à quelqu'un quelque chose qui pourrait le blesser. Ne pas lui dire c'est nier son problème et ne pas lui permettre d'en prendre conscience.

Objectifs

- Nommer.
- Rassurer.
- Dire les faits.
- Questionner.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Gestion de projet



Comment être un gestionnaire de projet efficace et gérer une équipe projet ?

Objectifs

- Définir le rôle et les paramètres du gestionnaire de projets.
- Savoir utiliser une méthode pour gérer un projet important.
- Acquérir les outils (gestion du temps, matériel, activités, planification, etc...).
- Structurer les différentes étapes d'un projet pour s'organiser.

Durée : 2 jours

Prix : 950,00 € HTVA / pers

Programmes de formations complets disponibles sur notre site www.teampower.be

Combattre la « réunionite »



Trop longues, trop bavardes, mal conduites, répétitives, ... Les réunions sont, bien souvent, moins productives que nous ne l'aurions espéré. Pourtant, elles restent indispensables. Il est donc important d'apprendre à les organiser minutieusement, afin qu'elles puissent remplir leur fonction première : être un outil de communication et de management efficace !

Objectifs

- Les différents types de réunions, leur finalité et leur utilité.
- Déterminer les étapes nécessaires à la conduite de réunions efficaces.
- Planifier, animer et gérer différents types de réunions;

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Inspirer ses collaborateurs



Inspirer confiance aux collègues, aux clients.

Les 4 grands composants de la confiance et leurs sous-items : ouverture, fiabilité, cohérence et acceptation.

Mon autodiagnostic et la perception de l'autre.

Objectifs

- Être à l'écoute.
- S'exprimer en termes collectifs et non individuels.
- Faire preuve d'empathie.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Le feedback, un outil de management



Pour le manager, le feedback est un moyen de communiquer à ses collaborateurs des pistes d'amélioration de leur comportement.

Objectifs

- Maîtriser les deux techniques : le feedback positif, le feedback critique constructif.
- Reconnaître les besoins en communication de son équipe.
- Maîtriser une méthode pour donner du feedback sans démotiver.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

L'analyse transactionnelle pour managers



Il s'agit de permettre aux participants de découvrir, de se familiariser ou d'approfondir les différents outils utilisés en analyse transactionnelle, outils utilisables aussi bien en coaching, en développement personnel mais également en management d'entreprise.

Objectifs

- Explication des différents concepts théoriques.
- Approfondissement avec les autres participants d'une problématique liée à leur réalité.
- Plan d'action individualisé pour une mise en application.

Durée : 2 jours

Prix : 950,00 € HTVA / pers

Programmes de formations complets disponibles sur notre site www.teampower.be

La coach attitude dans ma vie managériale



Accompagner son équipe vers plus d'autonomie, pratiquer une communication par le questionnement.

Objectifs

- Pour une meilleure connaissance de soi et de l'autre.
- Comment décoder les processus.
- Les outils du coach.
- Mon positionnement de coach.

Durée : 2 jours

Prix : 950,00 € HTVA / pers

Le management intergénérationnel



Les opportunités et possibilités des différentes générations.

En portant des "lunettes de générations" on est en mesure de mieux les comprendre et de les manager de façon optimale pour l'organisation. Le management des générations répond à la question « Comment pouvons-nous améliorer notre management et le rendre generationproof ? »

Objectifs

- Prise de connaissance des différentes générations et de leurs phases de vie.
- Qu'est-ce que ceci signifie ?

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Le nouveau manager

BEST



Rêve professionnel, ambition naturelle ou passage obligé, la prise de fonctions managériales constitue une étape importante au cours d'une carrière. C'est un cap déterminant qui implique de réinventer sa pratique professionnelle.

Objectifs

- Être responsable d'une équipe : ce qu'on attend d'un manager.
- Mieux se connaître en tant que manager.
- Organiser et suivre l'activité de son équipe.
- Accompagner, suivre et responsabiliser ses collaborateurs.

Durée : 2 jours

Prix : 950,00 € HTVA / pers

Manager à distance

BEST



Connaître et savoir transmettre le cadre de « travail à distance » que chacun sera supposé respecter.

Objectifs

- Règles et comportements attendus suite au déroulement d'un Projet Agile.
- Management situationnel en période de changement.
- Mise en pratique des acquis (Communication, Management, Recadrage).

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Programmes de formations complets disponibles sur notre site www.teampower.be

Manager une équipe

BEST



Amener une équipe au plus haut niveau de sa performance, développer le potentiel et la motivation de ses collaborateurs.

Objectifs

- Connaître et reconnaître ses compétences managériales pour s'améliorer.
- Savoir adopter une communication managériale adaptée aux situations et aux personnes.
- Savoir appliquer le style managérial en fonction de la maturité.

Durée : 2 jours

Prix : 950,00 € HTVA / pers

Motiver le retour au bureau de vos collaborateurs



De nombreuses entreprises privilégient un retour progressif au bureau, avec ou sans télétravail. La vie au bureau n'est plus la même, il va falloir du temps pour s'y adapter.

Objectifs

- Comment organiser ce retour ?
- L'accueil des collaborateurs.
- Les enjeux.
- Motiver le retour au bureau.
- Gérer les objections au retour.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Le management de crise



Permettre de comprendre la crise, d'acquérir des comportements adéquats et d'utiliser des outils pour gérer efficacement et humainement la crise.

Objectifs

- Comprendre la crise sous 2 axes : sociétal et au sein de son entreprise.
- Acquérir des comportements adéquats.
- Intégrer les piliers du changement.
- Utilisation d'outils de gestion pour garantir le succès de l'après-crise.

Durée : 2 jours

Prix : 950,00 € HTVA / pers

Le management minute



Destiné au manager, ce stage très concret lui présentera les clefs pour obtenir des résultats immédiats et excellents dans la productivité de son équipe. Vous acquérez les outils pour accroître leur productivité tout en contribuant à leur épanouissement.

Objectifs

- Savoir communiquer les « urgences-minute ».
- Savoir fixer des « objectifs-minute » avec précision et efficacité.
- Savoir transmettre des « félicitations-minute ».

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Programmes de formations complets disponibles sur notre site www.teampower.be

Re-définir les rôles dans votre organisation



NEW

Répartir les rôles et responsabilités au sein d'une équipe n'est jamais chose facile. Clairement définir ceux-ci est néanmoins un facteur de succès pour une organisation performante.

Objectifs

- Comprendre les rôles et responsabilités de chaque membre de l'équipe.
- Définir les rôles et responsabilités:
 - o Les 3 éléments clés pour définir un rôle .
- Les points d'attention.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

L'analyse systémique au profit du management



Une organisation est un mécanisme vivant, comment en tirer profit pour améliorer son fonctionnement et ses résultats ?

Objectifs

Cette formation permet de mieux comprendre certains liens, disjonctions et/ou opportunités d'améliorer des mécanismes contre-productifs dans l'organisation. Elle donne des outils d'analyse au manager pour optimiser l'efficacité et la productivité au sein de ses équipes.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Programmes de formations complets disponibles sur notre site www.teampower.be

CALENDRIER

Formations	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Prix htva / pers.
Gérer l'absentéisme <i>Best</i>	25 NL	04 FR	10 NL	19 FR	10 NL	10 FR	550,00 €
Analyser et résoudre les problèmes de manière créative	17 NL	16 FR	28 NL	26 FR	02 NL	20 FR	550,00 €
Conduire le changement <i>Best</i>	24 FR	11 NL	22 FR	25 NL	09 FR	13 NL	550,00 €
Le Management intergénérationnel	26 FR	08 NL	23 FR	13 NL	11 FR	15 NL	550,00 €
Charisme et leadership	04 NL	24 FR	09 NL	22 FR	31 NL	30 FR	550,00 €
Développer son leadership créatif	27 & 28 FR	09 & 10 NL	17 & 18 FR	19 & 20 NL	18 & 19 FR	23 & 24 NL	950,00 €
Motiver vos collaborateurs	25 FR	01 NL	30 FR	22 NL	31 FR	17 NL	550,00 €
Faire passer un message difficile	14 NL	07 FR	14 NL	21 FR	03 NL	07 FR	550,00 €
Gestion de Projet <i>Best</i>	10 & 11 NL	10 & 11 FR	24 & 25 NL	28 & 29 FR	11 & 12 NL	21 & 22 FR	950,00 €
Combattre la « réunionite » <i>New</i>	12 FR	22 NL	14 FR	27 NL	04 FR	14 NL	550,00 €

CALENDRIER

Formations	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Prix htva / pers.
Inspirer ses collaborateurs	19 FR	10 NL	28 FR	21 NL	10 FR	16 NL	550,00 €
Le feedback, un outil de management	18 NL	23 FR	16 NL	27 FR	18 NL	29 FR	550,00 €
L'analyse transactionnelle pour managers	13 & 14 NL	02 & 03 FR	29 & 30 NL	19 & 20 FR	03 & 04 NL	08 & 09 FR	950,00 €
L'analyse systémique au profit du management	04 FR	04 NL	10 FR	20 NL	20 FR	28 NL	550,00 €
La coach attitude dans ma vie managériale	19 & 20 NL	24 & 25 FR	07 & 08 NL	21 & 22 FR	24 & 25 NL	23 & 24 FR	950,00 €
Le management minute	31 FR	18 NL	29 FR	26 NL	09 FR	10 NL	550,00 €
Le management de crise	13 & 14 FR	23 & 24 NL	15 & 16 FR	28 & 29 NL	30 & 31 FR	20 & 21 NL	950,00 €
Le nouveau manager <i>Best</i>	24 & 25 FR	14 & 15 NL	10 & 11 FR	07 & 08 NL	17 & 18 FR	29 & 30 NL	950,00 €
Manager à distance <i>Best</i>	10 FR	21 NL	21 FR	27 NL	06 FR	22 NL	550,00 €
Manager une équipe <i>Best</i>	17 & 18 FR	02 & 03 NL	24 & 25 FR	19 & 20 NL	02 & 03 FR	07 & 08 NL	950,00 €
Motiver le retour au bureau de vos collaborateurs	07 FR	22 NL	14 FR	08 NL	25 FR	13 NL	550,00 €
Re-définir les rôles dans votre organisation <i>New</i>	21 FR	16 NL	31 FR	22 NL	10 FR	27 NL	550,00 €

COMMUNICATION



Accueil téléphonique professionnel

BEST



Cette formation vous propose de maîtriser la durée de vos appels téléphoniques, tout en les traitant avec courtoisie, dans un esprit de qualité.

Objectifs

- Renforcer la qualité de sa communication au téléphone.
- Développer son aisance.
- Maîtriser les bons réflexes au téléphone.
- Se sortir habilement des situations difficiles.
- Gagner du temps et de l'efficacité.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Assertivité : comment s'affirmer sereinement

BEST



Affirmez-vous positivement dans vos relations professionnelles et osez donner votre opinion.

Objectifs

- Gagner en confiance en soi.
- Communiquer de façon assertive.
- Être à l'aise dans la relation face-à-face et s'entendre avec les autres.
- Savoir prendre des initiatives.
- Faire passer son avis.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Confronter de manière constructive



L'exposition à la méchanceté réveille souvent la peur et « lorsque la peur montre son vilain nez, les gens s'efforcent de se protéger, pas d'aider les entreprises à progresser » (W. Edwards Deming).

Objectifs

Apprendre la confrontation constructive à tous les niveaux de l'entreprise, c'est se donner l'assurance que les idées des groupes de travail seront de meilleure qualité, plus nombreuses, plus rapidement produites et exécutées que celles de vos concurrents non encore avisés.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Empathie et écoute active



La base de l'empathie consiste à savoir «se mettre à la place de l'autre», à s'ouvrir à ses besoins et sentiments.

Objectifs

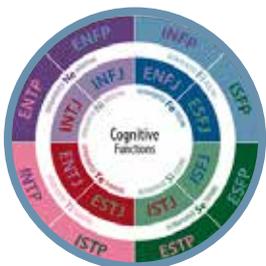
- Comprendre les manières habituelles dont nous réagissons et communiquons.
- Se mettre à la place de l'autre, comprendre sa réalité et accepter ses différences.
- Détecter l'état émotionnel de son interlocuteur et anticiper.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Programmes de formations complets disponibles sur notre site www.teampower.be

M.B.T.I. (Myers-Briggs Type Indicator)



Beaucoup de professionnels éprouvent le besoin grandissant de comprendre mieux leur fonctionnement personnel. Cette formation permet à la fois d'identifier ses préférences et de mieux cerner ses différences avec les autres.

Objectifs

- Prendre conscience de son impact sur les autres.
- Développer ses qualités et son potentiel personnel.
- Améliorer son efficacité relationnelle et sa performance.
- Mieux comprendre son fonctionnement personnel.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Gérer l'agressivité



Mettre en œuvre des comportements adaptés et efficaces face à l'agressivité.

Objectifs

- Identifier les facteurs provoquant les situations d'agressivité.
- Comprendre et assimiler les mécanismes de l'agressivité.
- Mettre en œuvre des comportements adaptés et efficaces face à l'agressivité.
- Acquérir et utiliser des outils et des techniques pour améliorer ses capacités de prise en charge de situations agressives.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Gestion des plaintes



Toute entreprise doit aujourd'hui composer chaque jour avec les insatisfactions diverses de ses clients.

Objectifs

- Identifier les opportunités qu'apportent les plaintes.
- Accueillir les plaintes favorablement.
- Mettre en place un bon service de gestion des plaintes.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Influencer et convaincre



Comment obtenir l'adhésion de quelqu'un à une idée ? Comment faire passer certaines décisions difficiles dans une équipe ?
Comment amener une personne à un changement quand elle n'y est, à priori, pas favorable ?

Objectifs

- Comprendre les enjeux, la nature et les mécanismes de la conviction et de l'adhésion.
- Définir vos objectifs, les stratégies et les tactiques à utiliser. Les mettre en œuvre avec succès, grâce à une méthodologie efficace.

Durée : 2 jours

Prix : 950,00 € HTVA / pers

Programmes de formations complets disponibles sur notre site www.teampower.be

La cohésion d'équipe avec la méthode LEGO® SERIOUS PLAY®



La méthode LEGO® SERIOUS PLAY® est un processus technique puissant et précis. Grâce à l'utilisation des briques LEGO®, il permet l'émergence, la création et l'alimentation d'une intelligence collective au service de la cohésion d'équipe.

Objectifs

Cette méthode favorise la participation et l'engagement de chacun, afin de révéler le potentiel collectif de l'équipe, de découvrir et partager une vision commune. Le résultat en est une meilleure collaboration, ...

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

La collaboration en Open Space



Ceci passe par le renforcement de la collaboration qui permet à la fois de gérer les changements en faisant appel à l'intelligence collective, ainsi que le développement d'une identité et d'une culture d'entreprise beaucoup plus fortes, et nécessaires en temps de changement.

Objectifs

- Développer des règles communes de collaboration et de l'identité de l'équipe et de l'entreprise.
- La collaboration passe par une augmentation de la responsabilité et de l'autonomie des collaborateurs.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

La gestion de conflit ou comment le désamorcer à temps

BEST



Un conflit est fréquent mais pas nécessairement néfaste : il peut être prévenu, géré ou transformé en piste d'amélioration.

Objectifs

- Le conflit : définition, causes, ...
- Les personnes et leur manager.
- Les éléments-clés de communication.
- Le processus de négociation raisonnée, mode alternatif de règlement de conflit.

Durée : 2 jours

Prix : 950,00 € HTVA / pers

Les fondamentaux de la communication

Qu'est-ce que communiquer ?



Objectifs

- Comprendre l'essence de la communication et les attitudes qui la sous-tendent.
- Acquérir une démarche et des techniques permettant de gérer la communication de manière à atteindre ses objectifs.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Programmes de formations complets disponibles sur notre site www.teampower.be

Mieux communiquer grâce à la PNL

BEST



Très utilisé en entreprise, cet ensemble d'outils issus de la psychologie permet de décrypter les attitudes, d'éviter les blocages et les malentendus, de mener efficacement une négociation et de mieux communiquer.

Objectifs

Etablir une boîte à outils pour :

- Découvrir ses préférences personnelles et apprendre comment se «brancher» sur la même longueur d'onde que son interlocuteur.
- Booster votre capacité à créer et maintenir une bonne relation.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Orientation client

BEST



L'entreprise dépend de son client, comprendre ses besoins présents et futurs, satisfaire ses exigences et aller au-devant de ses attentes. Comment proposer un avantage concurrentiel sur le marché, développer l'orientation client de son équipe et bâtir des relations durables avec ses clients : aller au devant de ses attentes, les satisfaire ?

Objectifs

- Identifier les moments magiques importants pour le client.
- Satisfaire tant son client interne que son client externe.
- Valoriser votre image de marque et vos solutions.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Organiser et animer des réunions professionnelles



Cette formation permettra de mieux conduire, animer et contrôler les réunions, d'éviter les réunions improductives et inutiles, de maîtriser les outils et les techniques d'animation.

Objectifs

- Préparer une réunion pour en maîtriser le déroulement et atteindre les objectifs fixés.
- Gérer l'amont et l'aval : préparation, animation/conduite, compte-rendu et suivi.

Durée : 2 jours

Prix : 950,00 € HTVA / pers

Prise de parole en public



Comment être convaincant lors de vos présentations et prises de parole en public ?

Objectifs

- Adapter son discours en fonction du public concerné.
- Maîtriser les techniques de prise de parole et de gestion d'un auditoire, afin de créer une ambiance propice.
- Exercices filmés de présentation.

OPTION Workshop Story-Telling.

Durée : 2 jours

Prix : 950,00 € HTVA / pers

Programmes de formations complets disponibles sur notre site www.teampower.be

Savoir lâcher prise et prendre du recul

BEST



Pour comprendre le lâcher-prise, il faut comprendre ses contraires comme : lutter, résister et contrôler. Le lâcher-prise est l'acceptation, l'abandon, la désinvolture. Le lâcher-prise, c'est simplement cesser de vouloir tout contrôler, trouver l'équilibre entre se battre tout le temps et laisser aller en continu.

Objectifs

- Comprendre son fonctionnement par rapport au «lâcher-prise».
- Lâcher prise pour se centrer sur l'essentiel.

Durée : 2 jours

Prix : 950,00 € HTVA / pers

Soyez l'ambassadeur de votre entreprise



Développer les aptitudes de représentation de vos collaborateurs afin de leur permettre de se positionner comme ambassadeur de votre entreprise.

Objectifs

Positionner votre rôle de « value creator » pour votre entreprise en optimisant chaque échange, chaque contact avec vos clients :

- Identifier l'attitude adéquate à adopter en tant qu'ambassadeur.
- Améliorer la connaissance de votre client de manière à pouvoir lui conseiller des services supplémentaires.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Utilisez la puissance de votre langage corporel



Au cours de cet atelier, vous apprendrez la signification des signaux non verbaux que vous et votre interlocuteur «envoyez». Vous apprendrez comment, en appliquant quelques principes simples, vous pouvez augmenter votre impact et même influencer positivement votre humeur et vos émotions !

Objectifs

- Prendre conscience et comprendre votre propre langage corporel.
- Comprendre le contexte et les principes de la communication non verbale.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Délivrer un message de façon percutante



Vous avez beau répéter sans arrêt les mêmes messages, c'est comme si personne ne s'en souvenait ? C'est probablement que vos interlocuteurs n'ont pas été touchés. Si les champions de la mémoire utilisent des histoires pour retenir des pages entières de données, ce n'est pas pour rien...

Objectifs

- Comprendre l'importance du storytelling
- Apprendre les bases du storytelling
- Commencer sa collection parmi les 6 types d'histoires

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Programmes de formations complets disponibles sur notre site www.teampower.be

Construire une relation de confiance



Quand vous voulez communiquer/conseiller d'une manière efficace et construire des relations de confiance, vous devrez être persuasif, empathique et être un bon communicateur.

Objectifs

Pour construire des relations de confiance il faut être attentif dès le début de la relation à :

- La communication non verbale et à votre aura.
- Savoir gagner la confiance de l'autre et savoir comment gérer les différents intérêts.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

L'humain dans la transformation digitale



Nous traversons actuellement une période imprévisible et turbulente avec de nombreux changements pour lesquels nous ne sommes pas toujours bien préparés.

Le travail numérique devient le mode de fonctionnement de toutes les générations, comment préparer tout le monde à cela ?

Objectifs

- La transformation numérique, pas à pas.
- Numérique et social.
- Faites preuve de confiance.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Programmes de formations complets disponibles sur notre site www.teampower.be

CALENDRIER

Formations	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Prix htva / pers.
Accueil téléphonique professionnel <i>Best</i>	11 FR	01 NL	07 FR	14 NL	04 FR	01 NL	550,00 €
Assertivité : comment s'affirmer sereinement <i>Best</i>	12 FR	23 NL	15 FR	25 NL	13 FR	21 NL	550,00 €
Confronter de manière constructive	28 FR	17 NL	22 FR	11 NL	16 FR	30 NL	550,00 €
Construire une relation de confiance	24 FR	11 NL	30 FR	29 NL	24 FR	16 NL	550,00 €
Délivrer un message percutant	31 FR	14 NL	09 FR	08 NL	05 FR	09 NL	550,00 €
Empathie et écoute active <i>Best</i>	27 FR	04 NL	18 FR	26 NL	19 FR	20 NL	550,00 €
Utilisez la puissance de votre langage corporel	24 FR	09 NL	21 FR	25 NL	24 FR	30 NL	550,00 €
Gérer l'agressivité <i>Best</i>	06 FR	07 NL	28 FR	21 NL	23 FR	24 NL	550,00 €
Gestion des plaintes	19 NL	02 FR	09 NL	14 FR	17 NL	03 FR	550,00 €
Influencer et convaincre <i>Best</i>	19 & 20 FR	24 & 25 NL	16 & 17 FR	27 & 28 NL	11 & 12 FR	13 & 14 NL	950,00 €
La cohésion d'équipe avec la méthode LEGO® SERIOUS PLAY® <i>Best</i>	25 FR	09 NL	08 FR	13 NL	02 FR	22 NL	550,00 €

CALENDRIER

Formations	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Prix htva / pers.
L'humain dans la transformation digitale	26 FR	25 NL	25 FR	20 NL	25 FR	28 NL	550,00 €
La collaboration en Open Space	26 NL	14 FR	14 NL	15 FR	23 NL	01 FR	550,00 €
La gestion de conflit ou comment le désamorcer à temps <i>Best</i>	24 & 31 NL	14 & 21 FR	10 & 17 NL	19 & 26 FR	05 & 12 NL	09 & 16 FR	950,00 €
Les fondamentaux de la communication	31 NL	04 FR	31 NL	14 FR	04 NL	24 FR	550,00 €
.M.B.T.I	04 FR	08 NL	29 FR	22 NL	20 FR	16 NL	550,00 €
Mieux communiquer grâce à la PNL <i>Best</i>	10 NL	14 FR	10 NL	11 FR	30 NL	24 FR	550,00 €
Orientation client <i>Best</i>	05 FR	18 NL	07 FR	19 NL	13 FR	21 NL	550,00 €
Organiser et animer des réunions professionnelles	27 & 28 FR	10 & 11 NL	23 & 24 FR	20 & 21 NL	05 & 06 FR	16 & 17 NL	950,00 €
Prise de parole en public <i>Best</i>	17 & 18 NL	17 & 18 FR	17 & 18 NL	12 & 13 FR	24 & 25 NL	20 & 21 FR	950,00 €
Savoir lâcher prise et prendre du recul <i>Best</i>	19 & 20 NL	10 & 11 FR	24 & 25 NL	28 & 29 FR	19 & 20 NL	07 & 08 FR	950,00 €
Soyez l'ambassadeur de votre entreprise	14 FR	15 NL	15 FR	20 NL	09 FR	17 NL	550,00 €

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL



Clean Desk



Un bureau désordonné n'est pas seulement néfaste pour l'efficacité, il contribue aussi au stress.

Objectifs

Dans ce cours, vous trouverez des conseils pour organiser votre bureau et gérer votre temps, le papier et les classifications. Après cette formation, vous retrouverez plus de performance via un environnement de travail qualitatif.

Durée : 0,5 jour

Prix : 275,00 € HTVA / pers

Le télétravail 3.0



Qu'est-ce que le télétravail et quelles sont les tâches, activités que je gagnerai à assurer en télétravail ? Quels avantages ? Et qu'en est-il des autres tâches, activités et les imprévus ?

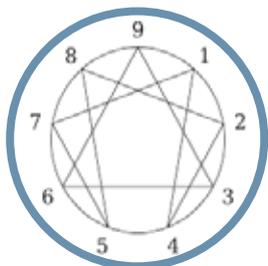
Objectifs

- Créer les conditions pour réussir le télétravail.
- Aménager votre espace de travail.
- Définir et mettre en place mon organisation « home working ».
- Créer et faciliter une « nouvelle » manière de communiquer.
- 10 conseils pour être efficace (horaires, pauses, contacts, ...).

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Ennéagramme



Au travers de cette formation, vous aurez l'occasion de découvrir un outil puissant qui vous permettra de mieux vous connaître et valoriser votre potentiel.

Objectifs

- Approfondir la connaissance de soi.
- Acquérir des repères sur la personnalité.
- Analyser son comportement.
- Description des neuf profils de personnalité.
- Plan d'action.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Gestion du stress et maîtrise de soi



Maîtrisez vos ressources face aux contraintes du travail.

Objectifs

Mieux faire face aux tensions de la vie quotidienne, génératrices de stress. **Savoir** : reconnaître ses propres signes de stress, identifier ses sources de tensions. **Savoir-faire** : être capable de mettre en place les techniques de gestion du stress efficaces et adaptées à la situation. **Savoir-être** : envisager le stress comme une ressource, un tremplin pour la performance...

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Programmes de formations complets disponibles sur notre site www.teampower.be

Gérer son temps et ses priorités



Parce que le temps, c'est de l'argent, économisez-vous pour mieux vous investir !

Objectifs

- Prendre conscience de sa propre responsabilité en matière de gestion du temps afin de développer son efficacité personnelle.
- Se recentrer sur ses activités à haut rendement et (re)définir ses priorités.
- Acquérir des techniques de gestion du temps, pour soi-même et ses collaborateurs.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Intelligence émotionnelle



Comment optimiser ses compétences par la compréhension de ses émotions et celles d'autrui ?

Objectifs

Remettre en question votre vision, perception des situations, approche du travail, façon d'appréhender les situations,... dans le but d'atteindre de meilleures performances personnelles et relationnelles (le terme « performance » est entendu ici au sens large).
Mieux connaître ses motivations et ses freins, pour mieux réagir...

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

La déconnexion et ses enjeux



Le télétravail a modifié le rapport de l'individu au travail. Hyperconnexion, télé-disponibilité, addiction numérique... L'augmentation des ressources numériques utilisées à des fins professionnelles a donné lieu à une culture de la «connexion permanente». Celle-ci a une incidence négative sur l'équilibre entre la vie professionnelle et la vie privée des travailleurs.

Objectifs

- Comprendre les risques liés à l'hyper-connexion : impacts biologiques, psychologiques et relationnels.
- Oublier l'idée reçue du présentéisme = productivité.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Le nouveau travail : NWoW



De plus en plus d'organisations offrent la possibilité du «NWoW». Pensez aux nombreux avantages de temps et de lieu. Mais quels sont exactement les risques et comment mettre en place le «New Way of Working» ?

Objectifs

Au cours de cette formation d'une journée, toutes les facettes des nouvelles façons de travailler seront abordées, non seulement comment, mais la façon dont elles sont appliquées dans la pratique. Il aide les participants à obtenir une image claire de la réalité du NWoW et supprime un grand nombre des craintes existantes.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

La confiance en soi

BEST



La confiance en soi est l'une des qualités les moins bien partagées ! Si certains en ont beaucoup trop, d'autres en manquent cruellement... Comment arrêter de se dévaloriser ?

Objectifs

- S'approprier les mécanismes de l'estime de soi.
- Renforcer son sentiment de sécurité intérieure.
- S'estimer pour développer sa confiance.
- Créer un climat de confiance.
- Être convaincant et se faire entendre.

Durée : 2 jours

Prix : 950,00 € HTVA / pers

Travailler en open space



Comment se sentir bien en open space et rester efficace ? Un défi !!

Objectifs

- Arranger son espace de travail en fonction de ses besoins.
- Respecter l'espace des collègues.
- Pouvoir se concentrer et garder son efficacité.
- Mettre des règles de « co-habitation ».
- La connaissance de soi.
- La tolérance.
- Gérer son stress.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Social média et prise de recul



Utilisés à petites doses, les réseaux sociaux nous aident à rester connecté avec notre entourage. Pour ne pas succomber, il est important de prendre un peu de recul et s'offrir des moments de déconnexion.

Objectifs

- Les bonnes techniques.
- Le FOMO et le JOMO.
- Publier au bon moment.
- Savoir prendre du recul.
- L'abus et ses implications : troubles du sommeil, isolement, ...

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Gérer son anxiété et ses angoisses



Pas facile d'avouer ses peurs. A fortiori dans le cadre professionnel, où elles sont immédiatement assimilées à de la faiblesse. Et pourtant, jamais l'inquiétude n'a été aussi forte dans l'entreprise. Crise économique, obsession de la performance, abandon des repères collectifs...

Objectifs

- Définition d'une crise d'angoisse.
- Savoir identifier les facteurs déclenchants.
- Exprimer ses appréhensions ouvertement.
- Conseils pour gérer un état crise.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Programmes de formations complets disponibles sur notre site www.teampower.be

En harmonie avec vous-même grâce à la Cohérence Cardiaque



La cohérence cardiaque est une approche extrêmement engageante qui aide les gens à augmenter leur résistance au stress (au travail) et à améliorer leur bien-être physique et émotionnel. Il ne s'agit pas d'une formation classique de «gestion du stress» ou d'enseignement d'exercices de relaxation ou de méditation.

Objectifs

- Apprendre à reconnaître son propre stress (plus rapidement).
- Prendre conscience de son propre schéma de stress et le comprendre.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Le bien-être grâce à l'approche neurocognitive



À la recherche de motivation ou à diminuer son stress au travail ? L'Approche Neurocognitive et Comportementale* peut être révélatrice. Elle permet de mieux se connaître et d'adapter son comportement pour se sentir mieux, être plus épanoui, plus efficace au travail et à développer son intelligence adaptative.

Objectifs

Pendant cette formation vous obtiendrez une meilleure compréhension de votre fonctionnement et vous exercerez votre intelligence adaptative grâce aux différents outils donnés.

Durée : 2 jours

Prix : 950,00 € HTVA / pers

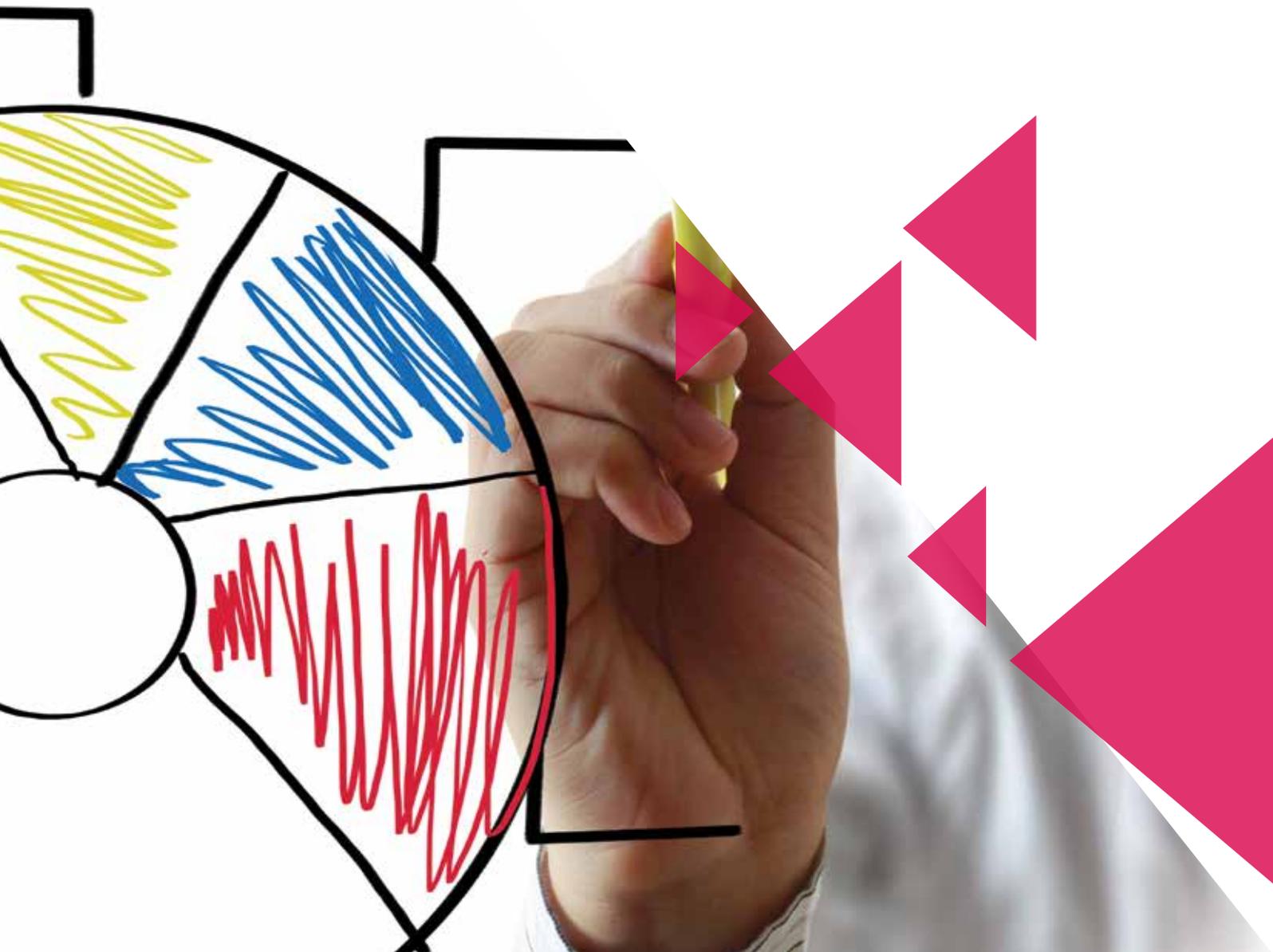
* **Profil INC test et analyse** **Prix : 300,00 € HTVA / pers**

Programmes de formations complets disponibles sur notre site www.teampower.be

CALENDRIER

Formations	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Prix htva / pers.
Clean Desk	17 am FR	21 am NL	25 am FR	08 am NL	04 am FR	08 am NL	275,00 €
Ennéagramme	25 NL	01 FR	29 NL	26 FR	02 NL	21 FR	550,00 €
Gestion du stress et maîtrise de soi <i>Best</i>	12 NL	21 FR	07 NL	12 FR	16 NL	10 FR	550,00 €
Gérer son temps et ses priorités <i>Best</i>	13 FR	02 NL	14 FR	11 NL	30 FR	27 NL	550,00 €
Gérer son anxiété et ses angoisses	26 NL	11 FR	21 NL	07 FR	19 NL	14 FR	550,00 €
Intelligence émotionnelle <i>Best</i>	07 NL	07 FR	30 NL	27 FR	13 NL	30 FR	550,00 €
En harmonie avec vous-même grâce à la Cohérence Cardiaque	10 FR	16 NL	09 FR	28 NL	17 FR	17 NL	550,00 €
La déconnexion et ses enjeux <i>New</i>	31 FR	07 NL	22 FR	19 NL	12 FR	15 NL	550,00 €
Le nouveau travail : NWoW <i>Best</i>	21 NL	18 FR	23 NL	25 FR	04 NL	21 FR	550,00 €
La confiance en soi <i>Best</i>	18 & 19 FR	22 & 23 NL	23 & 24 FR	26 & 27 NL	10 & 11 FR	02 & 03 NL	950,00 €
Social média et prise de recul	27 NL	23 FR	15 NL	14 FR	17 NL	09 FR	550,00 €
Travailler en Open Space	31 NL	08 FR	28 NL	22 FR	31 NL	28 FR	550,00 €
Le bien-être - neurocognitive	25 & 26 FR	17 & 18 NL	10 & 11 FR	21 & 22 NL	19 & 20 FR	13 & 14 NL	950,00 €
Le télétravail	11 FR	24 NL	28 FR	29 NL	31 FR	24 NL	550,00 €

VENTE & MARKETING



Communiquer efficacement pour employés commerciaux

BEST



Une communication interpersonnelle efficace est le point de départ de toute activité commerciale.

Objectifs

- Améliorer sa communication afin de mieux comprendre les autres.
- Mieux communiquer pour favoriser les échanges «win-win».
- Développer sa capacité d'écoute de l'interlocuteur.
- Pouvoir utiliser quelques outils simples qui permettent de s'adapter à tout style de communication.

Durée : 2 jours

Prix : 950,00 € HTVA / pers

Le marketing à l'ère du digital



Optimiser son référencement et se faire connaître : SEO, SEA, Display, RTB.

Objectifs

- Aperçu des dernières tendances.
- Etablir sa stratégie digitale :
 - L'entonnoir de vente.
 - Le Persona.
 - Créer un blog professionnel ou site web.
 - Utiliser l'e-mailing, lead nurturing et marketing automation...

Durée : 2 jours

Prix : 950,00 € HTVA / pers

Programmes de formations complets disponibles sur notre site www.teampower.be

Marketing pour non-marketeers



Comment souder une équipe autour de la préoccupation essentielle de votre entreprise : le client.

Objectifs

Permet aux non-marketeers de prendre conscience des enjeux du marketing dans la gestion d'entreprise.

- La compréhension de l'importance des clients et des marchés.
- La démarche d'analyse d'attractivité-compétitivité.
- Les processus et outils de prise de décision.

Durée : 2 jours

Prix : 950,00 € HTVA / pers

Prise de rendez-vous par téléphone



Comment obtenir des rendez-vous clients de qualité ?

Objectifs

- Rédiger un script de conversation efficace.
- Répondre aux objections avec facilité.
- Savoir convaincre.
- Obtenir des rendez-vous porteurs.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Professionaliser votre networking



Comment augmenter son potentiel de créativité afin de faire la différence ?

Objectifs

- Comprendre où et comment faire du réseautage.
- Apprendre à construire son propre réseau, à l'activer et à l'entretenir.
- Construire son image professionnelle et développer une stratégie de communication cohérente.
- Avantages d'un réseau efficace au sein-même de son entreprise.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Réussir votre prospection



Acquérir les techniques nécessaires pour organiser sa prospection et étoffer son portefeuille clients. Préparer les scénarios d'appels et les entretiens face-à-face. Elaborer des arguments performants. Maîtriser son agenda.

Objectifs

- Maîtriser les méthodes efficaces pour préparer et organiser sa prospection.
- Capter son interlocuteur par les techniques de communication rapide : elevator pitch.

Durée : 2 jours

Prix : 950,00 € HTVA / pers

Programmes de formations complets disponibles sur notre site www.teampower.be

Les clés de la persuasion, convaincre vos clients



Vous en avez assez de perdre des ventes par manque d'efficacité et de perdre du temps en rendez-vous infructueux ? Faites la différence et emportez l'adhésion de vos clients !

Objectifs

- Atteindre rapidement son objectif avec tout type d'interlocuteur.
- Eviter les échanges houleux où chacun reste sur ses positions.
- Prendre une part active aux prises de décisions individuelles ou collectives.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Profilez vos prospects via BANK™



BANK™ est un outil de communication révolutionnaire qui identifie les 4 types de personnalités afin de vous adapter instantanément à parler le langage de vos prospects et tripler vos ventes.

Objectifs

- Comment proposer / vendre votre produit ou service aux 4 différents types de personnalités.
- Comment tripler vos ventes en identifiant chaque type de personnalités de vos prospects.
- Comment vendre dans le code de vos prospects et clients.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Mieux écouter, pour mieux vendre



Ne vendez plus, faites acheter !
Vendre, c'est d'abord savoir écouter et comprendre les besoins de son interlocuteur.

Objectifs

- Adopter la « positive attitude » du vendeur.
- Démystifier les étapes d'un entretien d'achat.
- Acquérir les bons réflexes pour analyser les besoins du client, argumenter et conclure.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Performer sur salon (stand)



Utilisez votre force de vente pour mettre en valeur votre stand. Les animations lors d'un événement ont pour but de garantir une bonne visibilité sur un ou plusieurs produits spécifiques afin d'augmenter les ventes.

Objectifs

- Offrir aux visiteurs du salon une image très professionnelle de l'entreprise.
- Optimiser le potentiel commercial des vendeurs par un ciblage adéquat, la motivation et la préparation psychologique nécessaire...

Durée : 2 jours

Prix : 950,00 € HTVA / pers

Programmes de formations complets disponibles sur notre site www.teampower.be

Les fondamentaux de la vente

BEST



Comment cibler et développer les besoins des clients, reconnaître leurs critères et leur profil d'achat, choisir la bonne technique pour argumenter et conclure la vente.

Objectifs

- Connaître les étapes du cycle de vente.
- Savoir poser les bonnes questions au bon moment.
- Elaborer une argumentation personnalisée aux besoins du client.
- Gérer les objections et conclure.

Durée : 2 jours

Prix : 950,00 € HTVA / pers

Social Selling



Devenez plus efficace avec le «Social Selling» : comment trouver, informer, développer et interagir avec les clients et prospects.

Objectifs

- Comment appliquer les meilleures pratiques spécifiques au Social Selling et comment construire votre marque.
- Trouver et identifier les acheteurs et revoir votre sphère d'influence.
- Comment informer les acheteurs en ligne et interagir avec les idées.
- Développer vos plateformes de médias sociaux.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Ventes en magasin



Comment créer l'envie d'achat et fidéliser le client ?

Objectifs

Accueillir le client de manière chaleureuse et professionnelle. Etre en mesure de le conseiller, de le faire acheter sans créer des pressions d'achats, tout en tenant compte de ses attentes et de ses goûts. Créer la sympathie et fidéliser le client.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Aménager vos espaces de vente



Le design intérieur d'un local commercial est sa carte de visite, en trois dimensions. Il renseigne sur la stratégie de l'entreprise et communique sur ses objectifs et ses valeurs.

Objectifs

- Design intérieur et merchandising.
- Aménager un point de vente : les bases. le plan (Lay-Out), la circulation, les vitrines, le mobilier, la scénarisation
- Les nouveaux concepts.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Programmes de formations complets disponibles sur notre site www.teampower.be

Comment soutenir les points de vente de grandes enseignes ?



Offrir une méthodologie d'excellence comportementale du personnel sur le lieu de vente. Rappels mnémotechniques permettant au collaborateur de bien intégrer les fondamentaux de la vente.

Objectifs

- Les 10 points gagnants : Distinction - Intégrité - Générosité - Amélioration - Gestion produits - Navette de communication - Accueil - Nirvana - Talents - Service.
- Engagement personnel sur 3 points d'amélioration.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Remotiver vos équipes de vente, un must !



Programmer et faire adhérer aux engagements d'excellence pour réussir la vente et fidéliser le consommateur à l'enseigne.

Objectifs

- Pourquoi la vente.
- Comprendre le client.
- Quatre fondamentaux de la vente : V.A.D.E. - A.I.D.A. - P.A.Me - S.O.N.C.A.S.
- Jeux de rôles.
- Engagements des participants à 3 mois.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Rédiger votre plan de communication



Le marketing représente un élément clé de la réussite de l'entreprise. Votre plan de communication marketing doit constituer un document de référence qui est utilisé comme base pour votre communication.

Objectifs

- Quels clients cibler ?
- Comment les aborder ?
- Comment les garder satisfaits ?
- Comment aborder de nouveaux clients ?
- Comment conserver une avance sur la concurrence ?

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

La psychologie du consommateur



Accueillir et entretenir une bonne relation avec son client reste un enjeu essentiel pour l'entreprise. Instaurer une relation de confiance et surtout assurer une fidélisation du consommateur est essentiel.

Objectifs

- Qu'est-ce qu'un client sur lieu de vente ?
- Vendre c'est répondre à des besoins.
- Satisfaire un client.
- Boite à outils pour réussir sa relation client.
- Engagements et suivi.

Durée : 1 jour

Prix : 550,00 € HTVA / pers

Programmes de formations complets disponibles sur notre site www.teampower.be

CALENDRIER

Formations	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Prix htva / pers.
Communiquer efficacement pour employés commerciaux ^{Best}	10 & 11 FR	03 & 04 NL	29 & 30 FR	19 & 20 NL	02 & 03 FR	02 & 03 NL	950,00 €
Le marketing à l'ère du digital	20 & 21 FR	14 & 15 NL	17 & 18 FR	28 & 29 NL	12 & 13 FR	16 & 17 NL	950,00 €
Marketing pour non-marketeers	05 & 06 NL	17 & 18 FR	08 & 09 NL	21 & 22 FR	24 & 25 NL	07 & 08 FR	950,00 €
Prise de rendez-vous par téléphone	07 FR	25 NL	16 FR	22 NL	23 FR	13 NL	550,00 €
Professionnaliser votre networking	03 NL	21 FR	21 NL	25 FR	09 NL	09 FR	550,00 €
Réussir votre prospection	27 & 28 NL	08 & 09 FR	14 & 15 NL	28 & 29 FR	05 & 06 NL	23 & 24 FR	950,00 €
Les clés de la persuasion	17 FR	07 NL	31 FR	12 NL	06 FR	10 NL	550,00 €
Profilez vos prospects via BANK	03 FR	16 NL	07 FR	21 NL	16 FR	20 NL	550,00 €

CALENDRIER

Formations	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Prix htva / pers.
Mieux écouter, pour mieux vendre	13 NL	01 FR	31 NL	15 FR	30 NL	21 FR	550,00 €
Performez sur salon (stand) <i>Best</i>	05 & 06 FR	17 & 18 NL	08 & 09 FR	14 & 15 NL	24 & 25 FR	01 & 02 NL	950,00 €
Les fondamentaux de la vente <i>Best</i>	20 & 21 NL	14 & 15 FR	17 & 18 NL	19 & 20 FR	19 & 20 NL	14 & 15 FR	950,00 €
Social Selling	24 NL	08 FR	22 NL	20 FR	23 NL	30 FR	550,00 €
Ventes en magasin	07 NL	22 FR	07 NL	26 FR	13 NL	22 FR	550,00 €
Aménager vos espaces de vente	13 FR	08 NL	31 FR	25 NL	17 FR	28 NL	550,00 €
Comment soutenir les points de vente	14 FR	21 NL	21 FR	20 NL	30 FR	27 NL	550,00 €
Remotiver vos équipes de vente, un must	12 NL	25 FR	11 NL	27 FR	16 NL	01 FR	550,00 €
Rédiger un plan de communication	18 FR	02 NL	11 FR	26 NL	05 FR	29 NL	550,00 €



CERTIFICATION QUALITÉ Qfor

Au terme d'un audit achevé le 4 novembre 2002 et reconduit avec succès en novembre 2005, teampower s'est vu accorder le label de qualité QFor.

L'audit en 2002 a été mené en deux étapes, la première consistait en un audit portant sur l'organisation pratique de nos activités et elle fut menée par AIB VINCOTTE.

La deuxième étape, reconduite en 2005 ainsi qu'en 2008 et 2014, consistait en une enquête de satisfaction qui a été menée auprès d'un échantillonnage de nos clients par Monsieur Jean-Claude Dumortier en 2005 et Madame Lut Kint en 2008 de la société Management Information.

L'appréciation portée sur les prestations de teampower et la compétence de ses consultants est flatteuse et nous en sommes d'autant plus fiers qu'il s'agit d'un regard objectif porté par des organismes d'audit reconnus et spécialisés en la matière.

Notre rapport peut être consulté sur notre site www.teampower.be.

Les 19 juillet 2011, 19 août 2014 et 21 août 2017, nous avons réussi avec beaucoup de satisfaction pour la 4ème, 5ème et 6ème fois consécutives l'audit QFor, réalisé par Management Information.

Le 20 septembre 2021, au terme d'un audit ClientScan réalisé par Kim Borremans, Teampower a obtenu pour la 7ème fois la certification de qualité QFor version 4.



Isabelle Marchal
Managing Director

LA FORMATION

Deux formules possibles (présentielle et distancielle)

Vous avez le choix entre l'inter-entreprises regroupant des personnes issues d'entreprises différentes et l'intra-entreprise organisée pour répondre au besoin unique de votre entreprise. En effet, l'adaptabilité est une autre de nos valeurs ajoutées.

Quels sont les avantages de l'inter-entreprises ?

- L'échange d'expériences et la confrontation d'idées avec d'autres professionnels d'environnements différents pour imaginer de nouvelles solutions.
- L'apprentissage en toute confidentialité sans le regard de vos pairs.

Quels sont les avantages de l'intra-entreprise ?

- La réponse cousue main et personnalisée aux besoins et contexte précis de vos équipes.
- L'expertise d'un de nos consultants dans la mise en œuvre du dispositif complet d'intervention : de l'analyse à la conception, choix du programme et/ou des méthodes pédagogiques, jusqu'au retour d'expérience, l'évaluation et suivi personnalisé.
- L'utilisation de méthodes et d'outils communs à vos équipes, d'exemples concrets pour améliorer vos résultats.
- Le renforcement de l'esprit d'équipe au sein de votre organisation.



Arnaud Davoine
Managing Partner

AIDES FINANCIÈRES

Vous pouvez obtenir des subsides, si vous êtes implanté :

Dans la région de Bruxelles-Capitale - Ministère de la Région Bruxelles-Capitale



Chèques-formation Région Wallonne

Le chèque-formation est un système mis en place par le Ministre de l'Emploi et de la Formation pour stimuler la formation au sein des P.M.E. et ce, au travers d'un incitant simple, souple et rapide d'accès.

Renseignements :

FOREM, cellule «Chèques-formation»
Boulevard Tirou, 104
6000 Charleroi
Tel : **071/ 20.61.05** - Fax : **071/ 20.67.62**



Constructive

Les formations construction sont soumises à une procédure de qualité rigoureuse. Ces formations construction agréées sont reconnaissables à ce logo.

Renseignements :

Bureau régional Constructiv Bruxelles
Rue Saint-Jean 2,
1000 Bruxelles
Tel : **02/ 209.67.67** - Fax : **02/ 210.03.37**
bru@constructiv.be
<http://www.constructiv.be>



ALIMENTO QFor-Food

Les entreprises alimentaires bénéficient du soutien de ALIMENTO (anciennement IFP) pour une politique de formation durable et de qualité. Ce soutien est offert en organisant des formations, également sous forme de conseils et de mesures de soutien financières.

Renseignements :

<http://www.alimento.be>



Subsidies Bruxelles-Capitale

Les PME, installées en Région de Bruxelles-Capitale, qui ont recours à un organisme externe pour une action de formation, peuvent obtenir une aide dans le cadre de la législation bruxelloise en matière d'aide aux entreprises.

Renseignements :

<http://www.primespme.be>

COMMENT S'INSCRIRE ?

- Envoyez votre formulaire d'inscription à teampower, Avenue Louis Gribaumont 179
1200 Bruxelles, Belgique
- Envoyez votre formulaire d'inscription par e-mail info@teampower.be
- Inscrivez-vous en ligne www.teampower.be

Dès réception de votre inscription à nos formations, vous recevrez une confirmation de réception par e-mail. 15 jours avant le début de la formation, vous recevrez à nouveau un e-mail qui confirmera ou annulera la formation avec les horaires et lieu de formation.

HORAIRES

Notre centre ouvre à 09:00.

Les formations commencent à 09:30 et se terminent à ± 17:00.

FRAIS D'INSCRIPTION

Le prix d'inscription d'une formation inter-entreprises est payable avant le début de la formation.

Des remises dégressives sont accordées en fonction du nombre de participants au même séminaire et dans la même langue. **Consultez-nous.**

Les frais d'inscription incluent la documentation de cours, café/thé, rafraîchissement et lunch. En cas d'allergie ou de choix alimentaire spécifique, informez-nous au préalable info@teampower.be, des solutions existent.

ANNULATION & TRANSFERT

Vous pouvez annuler par écrit jusqu'à 10 jours ouvrables avant le début de la formation. Ensuite, la totalité du montant de l'inscription est due. Vous pouvez cependant vous faire remplacer par un collègue, sans frais.

Nous acceptons les transferts vers une date de cours ultérieure jusqu'à 5 jours ouvrables avant le début de la formation. Un seul transfert par inscription est possible.

Teampower se réserve le droit de reporter ou d'annuler une session, faute d'un nombre suffisant de participants (Nous confirmons toutes nos sessions calendrier à partir de 2 participants).



SALLES DE FORMATION / COACHING

Teampower vous offre un espace de formation et de coaching agréable et propice à l'apprentissage !

Une grande salle pour 10 personnes ainsi qu'une salle pour 4 personnes sont désormais à votre disposition dans le cadre de nos formations.

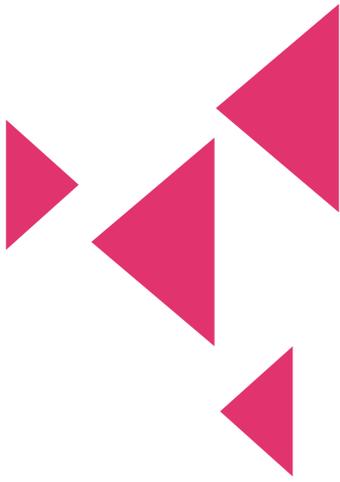
Chez Teampower, nous considérons qu'un espace stimulant se doit d'allier confort, bien-être et fonctionnalité.

Outre les téléviseurs HD led et le Wifi, nos salles vous feront éprouver une sensation de bien-être.

Un espace lunch dédié où thés et cafés Nespresso sont à votre disposition.



Quality
**COVID
PROOF**



Avenue Louis Gribaumont 179, 1200 Bruxelles
Tél. : **+32 (0)2 771 76 23** - Fax : **+32 (0)2 772 18 42**
E-mail : **info@teampower.be**
Website : **www.teampower.be**
TVA BE0435.348.272