teampower
Connecting Human Competences

# CATALOGUE 2025

## Formations janvier - juin

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

# Sommaire


03 À propos de teampower

04 Nos Practice Leaders

05 Coaching & Accompagnements en langue

07 Teambuilding & Intervision

08 People Management

20 Communication

33 Développement Personnel

43 Vente & Marketing

51 Certification QFor

52 Aides formation

54 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, dans de multiples secteurs d'activité.

Ses domaines d'intervention sont :
- Le People Management
- La Communication
- Le Développement Personnel
- La Vente et le 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 mesures 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**

**Moira Wrathall**

**Jan Melsen**

**Louis Rector**

**Erik Van Wiele**

**Thierry Verhoeven**

**Laure Wauters**

**Ulrike Hanig**

**Teresa Salamone**

**Catherine Debatty**

**Aurélie Cardon**

**Stéphanie Herbots**

**Audrey Carrafa**

**Rosa Rochman**

**Isabelle Close**

Faites connaissance avec toute notre équipe www.teampower.be

# Coaching

**En tant que méthode d'évolution personnelle et professionnelle, le coaching individuel en entreprise transcende la simple amélioration des performances.** Il initie un voyage introspectif profond, invitant chaque individu à une rencontre significative avec soi-même.

Ce parcours de découverte personnelle est jalonné d'étapes clés qui contribuent à la construction d'une identité professionnelle plus authentique et alignée. Il encourage le coaché à se questionner sur sa place et son rôle au sein de l'entreprise, à réévaluer ses objectifs de carrière à l'aune de ses valeurs personnelles et à redéfinir ses priorités de vie.

Cette démarche favorise un alignement profond entre les ambitions personnelles et les exigences professionnelles, créant un terrain fertile pour l'épanouissement et la réalisation de soi.
Le coaching individuel offre également des outils pour naviguer avec résilience dans un environnement professionnel en constante évolution. Il prépare l'individu à affronter les défis avec confiance, à transformer les obstacles en opportunités de croissance et à adopter une perspective plus large sur sa carrière et sa vie.
En cultivant une meilleure connaissance de soi et en renforçant l'estime de soi, le coaching ouvre la voie à des changements de comportement durables et significatifs, qui résonnent bien au-delà du contexte professionnel.

Au final, le coaching individuel en entreprise ne se contente pas de polir les compétences ou d'améliorer les performances. Il s'agit d'un processus d'évolution qui offre à chaque personne les clés pour débloquer son plein potentiel.

À travers ce voyage de rencontre de soi à soi, le coaching individuel éclaire le chemin vers une vie professionnelle enrichissante et alignée, où chaque individu peut s'épanouir pleinement.

### > 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.
***Tarif : € 200,00 HTVA/heure***

### >> 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

# Accompagnements en langue NEW

**Découvrez nos accompagnements en langue « Français - Néerlandais – Anglais – Allemand »**
Formation de groupe - Formation individuelle - Table de conversation – Atelier d'écriture.

**Méthode :**
Après un entretien individuel afin de tester votre niveau de langue, d'identifier votre projet professionnel et vos objectifs, une formule vous sera proposé pour obtenir des résultats durables.

**Sujets :**
- Accueil professionnel
- Présenter avec impact
- Animer une réunion
- …

### > Accompagnement individuel
Evaluation prélable du niveau du participant.
Définition des objectifs, des besoins et des attentes individuelles.
***Tarif : € 120,00 HTVA/heure***
! Test de niveau et déplacement inclus sur BXL

### >> Accompagnement en groupe (2 à 6 pers.)
Evaluation prélable du niveau des participants afin de former des groupes homogènes.
Fixation d'objectifs clairs et réalistes.
Adaptation aux attentes du groupe et pratique de la langue selon le contexte professionnel.
***Tarif : € 150,00 HTVA/heure***
! Test de niveau et déplacement inclus sur BXL

# 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 communication intergénérationnelle
- La gestion de projet
- Le leadership
- La gestion du changement
- Le bien-être
- La cohésion d'équipe
- La créativité
- La négociation
- et bien d'autres...

# Intervision

**L'objectif :**
Développer de multiples perspectives d'une vision particulière ou de la perception d'une situation particulière.
Une forme puissante de créativité provient du fait que les gens possèdent différentes cartes du monde. La manière par laquelle quelqu'un d'autre représente une vision individuelle particulière peut automatiquement aider à enrichir celle-ci.
Intervision (≠ supervision) : présuppose que les participants sont au même niveau et qu'il n'existe pas une et une seule « vraie » carte.
***Tarif : € 400,00 HTVA/ session de 2 heures.***

# People Management

**BEST**

Gérer l'absentéisme, Conduire le changement, Motiver vos collaborateurs, Le feedback, un outil de management, Gestion de projet, Le management intergénérationnel, Le nouveau manager, Manager à distance, Manager une équipe, Leadership situationnel.

## 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 raison 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

---

## Accompagner vos collaborateurs après une absence de longue durée

Réintégrer un travailleur après une absence de longue durée est un enjeu majeur pour les entreprises et la société aujourd'hui.

**Objectifs :**
Proposer une approche globale et intégrée au niveau individuel, collectif et organisationnel permettant un retour au travail après une absence de longue durée, de tout travailleur qui aurait connu une maladie chronique, une invalidité, un deuil, ...

**Durée :** 2 jours
**Prix :** € 950,00 HTVA / pers

---

## Conduire le changement BEST

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 oeuvre 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 et 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

---

# 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 BEST

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

## La détox numérique pour manager

**NOUVELLE FORMATION**

Réduire la dépendance à la technologie, tant pour vous que pour vos équipes, en créant des habitudes numériques saines, afin de réduire le temps d'écran et d'améliorer le focus & l'équilibre entre travail et vie privée.

**Objectifs :**

- Sensibilisation et évaluation personnelle
- Auto-évaluation des habitudes numériques
- Comprendre l'impact de la technologie sur la productivité et le bien-être.

**Durée :** 1 jour
**Prix :** € 550,00 HTVA / pers

# Réussir l'onboarding de vos collaborateurs

L'accueil d'un nouveau collaborateur débute lors de la réflexion du profil que vous allez recruter. Comment allez-vous vous présenter ? Comment allez-vous lui donner l'envie de rester ? Combien de temps allez-vous lui accorder dès son premier jour ? Apprendre sur le tas, n'est plus dans les moeurs… Diminuez le turnover grâce à votre nouvelle approche. Car, c'est la première impression qui compte.

**Durée :** 1 jour
**Prix :** € 550,00 HTVA / pers

**Objectifs :**

- L'importance de l'accueil de votre nouveau collaborateur/trice.
- Se préparer : avant l'accueil.

---

# L'outboarding – faites perdurer les connaissances

L'outboarding est la dernière étape du parcours d'un employé et à toute son importance.
En plus des raisons légales, économiques et humaines, c'est également une question de professionnalisme et de Personal Branding.

**Durée :** 1 jour
**Prix :** € 550,00 HTVA / pers

**Objectifs :**

- L'importance d'accompagner votre collaborateur durant ce trajet.
- La préparation / intégration / évolution.
- Identifier les différentes phases du deuil et l'accompagnement requis.

---

# La négociation d'achats

Depuis l'analyse des stratégies d'achat adaptées à chaque type de marché jusqu'à l'identification des objectifs de négociation, les différentes phases de préparation permettront aux acheteurs de se donner tous les atouts afin de mener à bien leurs discussions avec les fournisseurs.

**Durée :** 2 jours
**Prix :** € 950,00 HTVA / pers

**Objectifs :**

- Optimiser le résultat des négociations relatives aux achats de biens et services au profit des entreprises.
- Optimiser les démarches de négociations internes.

## Le feedback, un outil de management BEST

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

---

## Le management hybride

Comment continuer à fédérer, favoriser la cohésion d'équipes éclatées géographiquement et permettre des échanges opérationnels efficaces sur des projets transversaux, dans un contexte mixte, présentiel et distanciel ?

**Objectifs :**

- Comprendre votre positionnement managérial au regard des spécificités du travail hybride.
- Repérer vos pratiques actuelles et les leviers d'action pour manager une équipe sur site comme à distance (bureau, domicile, coworking...)

**Durée :** 2 jours
**Prix :** € 950,00 HTVA / pers

---

## Gestion de projet BEST

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

## Le management intergénérationnel BEST

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 ? ».

**Durée :** 1 jour
**Prix :** € 550,00 HTVA / pers

**Objectifs :**

- Prise de connaissance des différentes générations et de leurs phases de vie.
- Les points forts et les pièges de chaque génération.

---

## 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.

**Durée :** 2 jours
**Prix :** € 950,00 HTVA / pers

**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.

---

## Manager à distance BEST

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

**Durée :** 1 jour
**Prix :** € 550,00 HTVA / pers

**Objectifs :**
A la fin de la formation, les cadres seront capables de :

- Comprendre leur positionnement managérial au regard des spécificités du travail à distance.
- Repérer leurs pratiques actuelles et les leviers d'actions pour manager une équipe à distance.
- S'entraîner à mieux communiquer à distance avec ses interlocuteurs.

## Leadership situationnel

NOUVELLE FORMATION BEST

Le management, pour être vecteur d'efficacité et de succès, doit s'adapter en permanence. On parle alors de leadership situationnel. Il n'y a ni bon ni mauvais style. Tout est question de circonstances, de situations et personnalités impliquées.

**Objectifs :**

- Adopter un leadership efficace selon le leadership situationnel.
- Expliquer les différents styles de leadership.
- Être capable de compléter et d'utiliser la matrice de maturité de son équipe.

**Durée :** 1 jour
**Prix :** € 550,00 HTVA / pers

## Manager une équipe BEST

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

**Durée :** 2 jours
**Prix :** € 950,00 HTVA / pers

**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.

---

## Gestion de budget pour manager

Savoir établir et gérer efficacement un budget fait partie des compétences indispensables à tout bon manager. En pratique, la gestion budgétaire englobe différentes missions. Parmi les principales d'entre elles figurent l'établissement du budget prévisionnel, la négociation budgétaire auprès de sa hiérarchie ou du client, le pilotage et le suivi du budget ou encore l'analyse des écarts budgétaires.

**Durée :** 2 jours
**Prix :** € 950,00 HTVA / pers

**Objectifs :**

- Pourquoi un budget ?
- Le budget comme base de négociation.

---

## Gestion de planning

Le planning est un outil de management pour anticiper les besoins et l'utilisation des ressources disponibles dans l'entreprise ou l'organisation. La gestion des plannings permet d'atteindre les objectifs fixés tout en prenant en compte les changements pouvant intervenir au sein de l'entreprise.

**Durée :** 1 jour
**Prix :** € 550,00 HTVA / pers

**Objectifs :**

- Les 4 phases (de l'analyse au suivi) et leurs clés de réussite.
- Les points de contrôle.
- Les techniques de planification avec ses interlocuteurs.

# Prévenir le harcèlement et sensibiliser ses collaborateurs

**NOUVELLE FORMATION**

Depuis plusieurs années, le thème du harcèlement est au cœur de l'actualité juridique.
Cette formation vous permettra d'éclaircir les notions de harcèlement moral et sexuel afin de repérer les situations à risque dans votre entreprise et mettre en œuvre un processus de prévention adapté.

**Objectifs :**

- Comprendre ce que recouvrent le harcèlement moral et sexuel et les lois qui les sanctionnent.
- Identifier les facteurs de risques favorisant les agissements du harcèlement.
- Agir face à une situation de harcèlement en sélectionnant les différentes options envisageables.
- Anticiper les risques de harcèlement moral et sexuel grâce à un plan de prévention adapté.

**Durée :** 2 jours
**Prix :** € 950,00 HTVA / pers

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

# Effectuer des présélections

Durant cette formation de base, vous découvrez toutes les étapes du processus de recrutement, recherche et sélection de A à Z.
Vous serez armé(e) de connaissances, de compétences et d'outils qui vous permettront de trouver une meilleure adéquation entre votre offre d'emploi et le candidat.

**Objectifs :**

- Piloter le recrutement de manière professionnelle.
- Analyser les besoins du client.
- Le processus de présélection : étapes et outils.

**Durée :** 2 jours
**Prix :** € 950,00 HTVA / pers

## Le saviez-vous ?

*Au terme d'un audit ClientScan réalisé par Kim Borremans,* ***teampower*** *a obtenu pour la* ***8ème fois*** *la* ***certification de qualité QFor*** *version 4.*

*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.*

# Calendrier

| Formations | Janvier | Février | Mars | Avril | Mai | Juin | Prix htva / pers. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Gérer l'absentéisme Best | 28 NL | 18 FR | 28 NL | 01 FR | 19 NL | 30 FR | € 550,00 |
| Accompagner vos collaborateurs après une absence de longue durée | 09-10 NL | 03-04 FR | 17-18 NL | 17-18 FR | 07-08 NL | 19-20 FR | € 950,00 |
| Conduire le changement Best | 16 FR | 14 NL | 20 FR | 25 NL | 12 FR | 11 NL | € 550,00 |
| Le management intergénérationnel | 22 FR | 03 NL | 10 FR | 01 NL | 21 FR | 18 NL | € 550,00 |
| Charisme et leadership | 27 NL | 17 FR | 20 NL | 22 FR | 13 NL | 18 FR | € 550,00 |
| Développer son leadership créatif | 20-21 FR | 24-25 NL | 17-18 FR | 03-04 NL | 19-20 FR | 16-17 NL | € 950,00 |
| Motiver vos collaborateurs Best | 10 FR | 07 NL | 31 FR | 22 NL | 14 FR | 30 NL | € 550,00 |
| Réussir l'onboarding de vos collaborateurs | 22 NL | 25 FR | 24 NL | 09 FR | 09 NL | 25 FR | € 550,00 |
| L'outboarding – faites perdurer les connaissances | 13 FR | 12 NL | 11 FR | 02 NL | 20 FR | 02 NL | € 550,00 |
| La détox numérique pour manager New | 24 FR | 06 NL | 21 FR | 23 NL | 28 FR | 16 NL | € 550,00 |
| La négociation d'achats | 14-15 NL | 03-04 FR | 06-07 NL | 14-15 FR | 15-16 NL | 26-27 FR | € 950,00 |
| Le feedback, un outil de management Best | 16 NL | 21 FR | 24 NL | 03 FR | 21 NL | 30 FR | € 550,00 |
| Le management hybride | 13-14 FR | 10-11 NL | 13-14 FR | 10-11 NL | 15-16 FR | 12-13 NL | € 950,00 |
| Effectuer des présélections | 27-28 FR | 20-21 NL | 24-25 FR | 08-09 NL | 27-28 FR | 19-20 NL | € 950,00 |
| Gestion de projet Best | 06-07 NL | 13-14 FR | 13-14 NL | 24-25 FR | 19-20 NL | 23-24 FR | € 950,00 |
| Gestion de budget pour manager | 16-17 FR | 13-14 NL | 20-21 FR | 17-18 NL | 14-15 FR | 05-06 NL | € 950,00 |
| Prévenir le harcèlement et sensibiliser ses collaborateurs New | 20-21 NL | 06-07 FR | 26-27 NL | 07-08 FR | 20-21 NL | 03-04 FR | € 950,00 |
| Le nouveau manager Best | 30-31 FR | 17-18 NL | 10-11 FR | 29-30 NL | 22-23 FR | 12-13 NL | € 950,00 |
| Manager à distance Best | 27 FR | 05 NL | 17 FR | 24 NL | 16 FR | 03 NL | € 550,00 |
| Manager une équipe Best | 30-31 FR | 03-04 NL | 27-28 FR | 03-04 NL | 13-14 FR | 23-24 NL | € 950,00 |
| Leadership situationnel Best | 17 FR | 13 NL | 26 FR | 28 NL | 21 FR | 04 NL | € 550,00 |
| Gestion de planning | 06 FR | 19 NL | 31 FR | 02 NL | 23 FR | 10 NL | € 550,00 |

# Communication

BEST

Accueil téléphonique professionnel, Assertivité : comment s'affirmer sereinement, Empathie et écoute active, Gérer l'agressivité, Influencer et convaincre, La cohésion d'équipe, La gestion de conflit ou comment le désamorcer à temps, Orientation client, Prise de parole en public, Savoir lâcher prise et prendre du recul, Le respect au travail.

## 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

---

## Animer des réunions hybrides

La digitalisation des réunions occupe une place importante de notre temps. Un problème de connexion, une mauvaise organisation, une animation improvisée et la non-adhésion des participants en ligne sont des lacunes fréquentes.

**Objectifs :**

- Déterminer les avantages et défis d'une réunion multi-canaux.
- Préparer une réunion hybride et en maîtriser le déroulement pour atteindre les objectifs fixés.
- Accueillir et impliquer les participants via divers canaux.Savoir prendre des initiatives.
- Faire passer son avis.

**Durée :** 2 jours
**Prix :** € 950,00 HTVA / pers

## Empathie et écoute active BEST

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

---

## Tutorat : « Parrain – Marraine » NOUVELLE FORMATION

Le concept de tutorat est une relation formative entre le tuteur et un apprenant, personnage en apprentissage dès son arrivée au sein de l'entreprise.

**Objectifs :**

- Les fondamentaux du tutorat.
- Comprendre & établir les bases de la relation et de la confiance.
- La transmission de savoir en entreprise.
- La relation tutorale.

**Durée :** 2 jours
**Prix :** € 950,00 HTVA / pers

---

## Gérer l'agressivité BEST

Mettre en oeuvre 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 oeuvre 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

## Le respect au travail

NOUVELLE FORMATION

BEST

**Plus de 50% des personnes estiment que le respect est un problème au travail !**
Il est important de favoriser un dialogue ouvert et constructif au sein de l'entreprise, où chacun se sent libre de s'exprimer sans crainte de jugement ou de représailles. Des formations sur la communication non violente et la résolution de conflits peuvent être très utiles pour apprendre à gérer les tensions et les incompréhensions de manière constructive.

**Objectifs :**

- Comprendre que la notion de respect est différente pour chacun
- Promouvoir une communication ouverte et constructive
- Créer un environnement de travail inclusif où chacun se sent écouté et pris en compte
- Sensibiliser les membres de l'équipe aux enjeux du respect et de la diversité
- Mettre en place des outils pour répondre efficacement aux situations de non-respect
- Encourager la responsabilisation individuelle et collective dans le maintien d'un climat respectueux
- Évaluer régulièrement la mise en oeuvre de la charte des comportements et ajuster si nécessaire

**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 BEST

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 oeuvre avec succès, grâce à une méthodologie efficace.

**Durée :** 2 jours
**Prix :** € 950,00 HTVA / pers

---

# La cohésion d'équipe BEST

La cohésion d'équipe est la qualité du lien qui rassemble, qui soude. C'est ce qui permet le dépassement de soi au profit du collectif. Chaque collaborateur se sent alors compétent, important et à sa place au sein de l'équipe.

**Objectifs :**
- Apprendre à mieux travailler ensemble et à créer une vraie synergie afin de parvenir plus facilement aux objectifs.
- Renforcer la cohésion d'équipe et créer un bon esprit d›équipe.

**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 :**

- Comprendre ce qu'est le conflit : définition, types de conflit, de son apparition à l'évolution du conflit.
- Acquérir des méthodes constructives de résolution et de gestion des conflits.
- Evaluer l'impact de son attitude sur le traitement du conflit.

**Durée :** 2 jours
**Prix :** € 950,00 HTVA / pers

# Les fondamentaux de la communication

Qu'est-ce que communiquer ? Comprendre ? Ecouter activement ? Reformuler ? Se mettre à la place de l'autre ?

**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

# 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 ?

**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, compterendu et suivi.

**Durée :** 2 jours
**Prix :** € 950,00 HTVA / pers

---

# Prise de parole en public BEST

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

---

# 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

## La communication intergénérationnelle

NOUVELLE FORMATION

Etant donné que chaque génération parle avec son propre langage, il est nécessaire que toutes les personnes comprennent et apprennent le meilleur langage commun pour communiquer et entrer en relation les unes avec les autres.

**Objectifs :**

- Prise de connaissance des différentes générations et de leurs phases de vie.
- La collégialité et la collaboration entre les différentes générations.
- L'importance des différentes générations.

**Durée :** 1 jour
**Prix :** € 550,00 HTVA / pers

# La communication non-verbale

Décoder et utiliser efficacement le langage non-verbal. 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 !

**Durée :** 1 jour
**Prix :** € 550,00 HTVA / pers

**Objectifs :**

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

---

# La communication inter-services

Au cours de cette formation, vous découvrez : une méthode participative de recherche de solutions, spécifique au fonctionnement en réseau de l'entreprise et fondée sur l'instauration de la relation du « service à rendre » entre les différents départements. Résultat ?
Une meilleure collaboration, un meilleur fonctionnement de l'entreprise et plus d'efficacité.

**Durée :** 1 jour
**Prix :** € 550,00 HTVA / pers

**Objectifs :**

- Comprendre les logiques individuelles, collectives et de service.
- Repérer les dysfonctionnements et les pistes de progrès.

---

# Communication écrite

Comment rédiger et faire passer des messages écrits en interne et en externe pour qu'ils soient lus et traités avec plus de satisfaction ?

**Durée :** 1 jour
**Prix :** € 550,00 HTVA / pers

**Objectifs :**

- Avoir acquis une démarche et des techniques permettant de rédiger un écrit efficace, obtenant l'effet désiré chez le destinataire dans un langage simple, clair mais précis.
- Etre capable d'analyser la situation, de définir le but recherché et de produire un texte atteignant ce but.

## Développez votre intelligence relationnelle

NOUVELLE FORMATION

« Plutôt que de consommer les relations, nous devrions les cultiver »
Savoir entretenir des bonnes relations avec les autres n'est pas donné à tout le monde. Et pour cause, nous sommes inégalement dotés en intelligence relationnelle. Comment la développer ?

**Objectifs :**

- Intelligence relationnelle : définition.
- Quels sont ses bénéfices ?
- L'importance d'établir un rapport d'égal à égal.
- Les 5 compétences clés.

**Durée :** 1 jour
**Prix :** € 550,00 HTVA / pers

# Rédiger des e-mails efficaces

Chaque e-mail envoyé est le reflet de votre image professionnelle tout comme celle de votre entreprise. Quel ton utiliser ? Comment structurer efficacement votre contenu ? Quels sont les pièges à éviter ?
Cette formation vous propose les règles indispensables pour rédiger des e-mails clairs et efficaces.

**Durée :** 1 jour
**Prix :** € 550,00 HTVA / pers

**Objectifs :**

- Gagner en rapidité dans la rédaction de ses e-mails.
- Acquérir les « bons réflexes » avant d'envoyer un e-mail : trucs et astuces pour bien se relire.

## Le saviez-vous ?

*Chez **teampower**, nous considérons qu'un espace stimulant se doit d'allier confort, bien-être et fonctionnalité.*
*En tant que membre du réseau de coworking Silversquare **nous pouvons également vous proposer des salles à** :*
*Anvers, Liège, Louvain-la-Neuve, Zaventem, Bruxelles (Nord, Bailli, Av Louise, Place Stéphanie, Gare Central et Shuman), et au Luxembourg.*

# Innover grâce au Design Thinking

**NOUVELLE FORMATION**

Pour gérer ses projets, pour créer des produits ou des services, il est indispensable de se concentrer sur un problème réel à résoudre, rester en itération constante avec son marché, écouter ses utilisateurs, partir de leur expérience, co-construire avec eux…
Le Design Thinking vous apporte la solution pour manager vos projets de manière structurée et créative, tout en restant centré sur l'humain.

**Objectifs :**

- Connaître et comprendre la méthode et ses techniques.
- Etre capable de clarifier la question de départ.
- Reconnaître les différences avec les techniques traditionnelles marketing.
- Mettre en pratique la démarche design thinking en fonction de ses objectifs.

**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 Best | 23 FR | 03 NL | 05 FR | 03 NL | 12 FR | 11 NL | € 550,00 |
| Assertivité : comment s'affirmer sereinement Best | 16 FR | 17 NL | 19 FR | 18 NL | 22 FR | 25 NL | € 550,00 |
| Animer des réunions hybrides | 13-14 FR | 20-21 NL | 13-14 FR | 24-25 NL | 08-09 FR | 26-27 NL | € 950,00 |
| Le respect au travail Best | 13 NL | 06 FR | 25 NL | 10 FR | 22 NL | 25 FR | € 550,00 |
| La communication inter-services | 17 FR | 04 NL | 17 FR | 04 NL | 16 FR | 18 NL | € 550,00 |
| Empathie et écoute active Best | 22 FR | 18 NL | 21 FR | 01 NL | 27 FR | 04 NL | € 550,00 |
| La communication non-verbale | 29 FR | 11 NL | 25 FR | 22 NL | 20 FR | 25 NL | € 550,00 |
| Gérer l'agressivité Best | 13 FR | 05 NL | 18 FR | 28 NL | 26 FR | 16 NL | € 550,00 |
| Gestion des plaintes | 24 NL | 20 FR | 25 NL | 16 FR | 26 NL | 16 FR | € 550,00 |
| Influencer et convaincre Best | 20-21 FR | 06-07 NL | 19-20 FR | 22-23 NL | 19-20 FR | 17-18 NL | € 950,00 |
| La cohésion d'équipe | 28 FR | 19 NL | 10 FR | 10 NL | 08 FR | 17 NL | € 550,00 |
| Rédiger des e-mails efficaces | 09 FR | 26 NL | 31 FR | 23 NL | 21 FR | 03 NL | € 550,00 |
| La communication intergénérationnelle New | 17 NL | 28 FR | 11 NL | 04 FR | 12 NL | 17 FR | € 550,00 |
| La gestion de conflit ou comment le désamorcer à temps Best | 23 & 30 NL | 10 & 17 FR | 14 & 21 NL | 11 & 18 FR | 16 & 23 NL | 13 & 20 FR | € 950,00 |
| Les fondamentaux de la communication | 20 NL | 05 FR | 12 NL | 14 FR | 09 NL | 02 FR | € 550,00 |
| Innover grâce au Design Thinking New | 14 FR | 10 NL | 12 FR | 11 NL | 09 FR | 27 NL | € 550,00 |
| Développez votre intelligence relationnelle New | 15 NL | 18 FR | 17 NL | 09 FR | 15 NL | 03 FR | € 550,00 |
| Orientation client Best | 20 FR | 19 NL | 28 FR | 24 NL | 28 FR | 13 NL | € 550,00 |
| Organiser et animer des réunions professionnelles | 27-28 FR | 27-28 NL | 13-14 FR | 28-29 NL | 12-13 FR | 19-20 NL | € 950,00 |
| Prise de parole en public Best | 08-09 NL | 11-12 FR | 18-19 NL | 16-17 FR | 06-07 NL | 05-06 FR | € 950,00 |
| Savoir lâcher prise et prendre du recul Best | 21-22 NL | 26-27 FR | 27-28 NL | 02-03 FR | 12-13 NL | 26-27 FR | € 950,00 |
| Tutorat : Parrain – Marraine New | 09-10 FR | 10-11 NL | 26-27 FR | 14-15 NL | 06-07 FR | 23-24 NL | € 950,00 |
| Communication écrite | 08 FR | 14 NL | 24 FR | 30 NL | 19 FR | 02 NL | € 550,00 |

# Développement personnel

BEST

Gestion du stress et maîtrise de soi, Gérer son temps et ses priorités, Intelligence émotionnelle, La confiance en soi.

# Optimiser son cerveau

Cette formation s'adresse à toutes les personnes qui souhaitent utiliser leurs capacités cérébrales de manière plus efficiente. Elle permet de diminuer le stress et la charge mentale, tout en augmentant le bien-être au travail.

**Objectifs :**

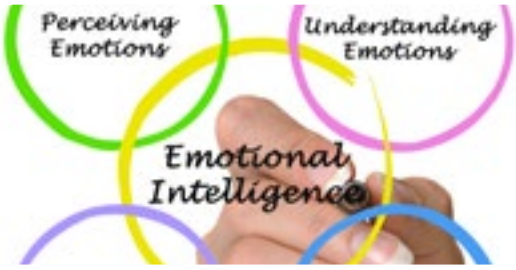
- Acquérir les connaissances de base du fonctionnement cérébral, afin d'utiliser son cerveau de manière optimale.
- Améliorer ses performances dans divers domaines.
- Diminuer le stress et la charge mentale et augmenter le bien-être.

**Durée :** 1 jour
**Prix :** € 550,00 HTVA / pers

---

# Intelligence émotionnelle BEST

Comment optimaliser 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

---

# Gestion du stress et maîtrise de soi BEST

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

## Donner ou redonner du sens à son travail

NOUVELLE FORMATION

La clé de la motivation et de l'épanouissement
La question du sens est centrale pour tous les travailleurs, quel que soit leur niveau hiérarchique. Le sens permet de renforcer l'engagement, la satisfaction personnelle et par voie de conséquence, la performance. La motivation et l'épanouissement au travail sont la clé pour une meilleure contribution à l'entreprise et le bien-être des travailleurs.
Cette formation peut s'inscrire dans le cadre de la prévention des risques psycho-sociaux.

**Objectifs :**
- Aider les participants à identifier les sources de sens dans leur travail.
- Comprendre le lien entre le sens, la motivation et l'épanouissement professionnel.
- Fournir des outils concrets pour (re)trouver du sens dans son travail quotidien.
- Favoriser une réflexion personnelle et collective autour de l'accomplissement professionnel.
- Contribuer activement à un environnement de travail qui favorise le sens et l'engagement
- Repenser les missions professionnelles pour qu'elles soient plus alignées avec les valeurs.

**Durée :** 2 jours
**Prix :** € 950,00 HTVA / pers

## Gérer son temps et ses priorités BEST

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

---

## L'auto-hypnose au service du travailleur

Il n'est plus à démontrer que la performance et l'atteinte d'objectifs des travailleurs est en corrélation directe avec leur bien-être. L'auto-hypnose permet de mobiliser ses ressources de manière autonome et responsable, en développant sa propre compétence à maîtriser ses zones de contrôle et d'influence.

**Objectifs :**

- Comprendre et maîtriser les grands principes de l'auto-hypnose.
- Appliquer toutes les étapes d'une séance d'auto-hypnose.
- Accéder à un état modifié de conscience de manière autonome.

**Durée :** 1 jour
**Prix :** € 550,00 HTVA / pers

---

## Réussir votre entretien d'évaluation

Ça y est, le moment de l'entretien annuel d'évaluation arrive. Pour que votre entretien annuel soit fructueux, il doit être correctement préparé.

**Objectifs :**

- Comprendre l'importance de la préparation de son entretien d'évaluation.
- Acquérir une démarche et des techniques permettant de gérer le stress et la communication en entretien d'évaluation.

**Durée :** 1 jour
**Prix :** € 550,00 HTVA / pers

# Préparer sa fin de carrière

**NOUVELLE FORMATION**

En prenant le temps de se préparer, les futurs retraités ont toutes les chances de vivre pleinement et sereinement cette période importante de leur vie..
Nos animateurs expérimentés guident les participants dans cette réflexion et les aident à se projeter dans leur future retraite.

**Objectifs :**

- Identifier et verbaliser ses attentes et craintes personnelles liées à la retraite
- Etablir le bilan de sa vie professionnelle et privée
- Développer ses qualités pédagogiques lors du transfert de connaissances professionnelles
- Développer de nouvelles perspectives en termes de relations (sociales, familiales, amicales, vie de couple), santé et hygiène de vie, gestion du temps et loisirs
- Etablir un projet personnel et un plan d'action individuel pour sa fin de carrière et sa retraite

**Durée :** 1 jour
**Prix :** € 550,00 HTVA / pers

# Développer votre flexibilité

La flexibilité est un élément essentiel de l'intelligence émotionnelle. Elle se traduit par la facilité qu'a une personne à s'adapter aux demandes de son environnement, à appréhender les situations sous différents angles. Elle permet de trouver de nouvelles solutions, des façons différentes de travailler ou de communiquer.

**Durée :** 2 jours
**Prix :** € 950,00 HTVA / pers

**Objectifs :**
- Définition du quotient d'adaptabilité (QA)
- Les effets en cas d'insuffisance en QA
- La gestion des modes mentaux (GMM)

---

# 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 manque cruellement… Comment arrêter de se dévaloriser ?

**Durée :** 2 jours
**Prix :** € 950,00 HTVA / pers

**Objectifs :**
- 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.

---

# Gai-Rire le stress et les angoisses

Rigoler est le moyen le plus simple et le plus sûr pour soulager, voire libérer, une personne du stress et prévenir l'apparition de maladies.
Le rire présente de nombreux bénéfices pour la santé, notamment sur le taux d'oxygénation du sang, relançant ainsi le système immunitaire.
Aujourd'hui, les maladies liées au stress augmentent de manière croissante.

**Durée :** 2 jours
**Prix :** € 950,00 HTVA / pers

**Objectifs :**
- L'impact du stress physique, émotionnel et mental au travail.
- La médecine la moins couteuse : le rire et ses bienfaits.

# Développer sa résilience

**NOUVELLE FORMATION**

La résilience est un ensemble de ressources vitales dont nous avons tous besoin : c'est notre capacité à faire face, à s'adapter et à se remettre de situations difficiles (crise, défis, changements, anxiété, stress…).

**Objectifs :**

- Développer des capacités d'adaptation positives et un optimisme réaliste.
- Comprendre comment leurs croyances affectent la façon dont ils réagissent et répondent aux événements, physiquement et émotionnellement.
- Découvrez comment les valeurs et les forces personnelles peuvent aider et donner un sens.
- Reconnaître l'importance de bâtir des relations sociales et un réseau de soutien.
- Valoriser les bénéfices de la résilience dans la vie et au travail.

**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

---

# La Cohérence Cardiaque : un outil de gestion du stress

La Cohérence Cardiaque® est une pratique individuelle de la gestion du stress et des émotions, qui entraine de nombreux bienfaits sur la santé physique, mentale et émotionnelle.

**Objectifs :**

- Être conscient de son stress, le comprendre et le gérer.
- Comprendre les principes de la Cohérence Cardiaque®.
- Apprendre des techniques simples pour retrouver son équilibre mental, physique et émotionnel.Conseils pour gérer un état crise.

**Durée :** 1 jour
**Prix :** € 550,00 HTVA / pers

# Développer son Adaptabilité Professionnelle

**NOUVELLE FORMATION**

L'adaptabilité professionnelle n'est pas seulement une compétence, mais un état d'esprit.
En adoptant une approche proactive face aux défis et en restant ouvert à l'apprentissage continu, vous pourrez prospérer dans un environnement en constante évolution.

**Objectifs :**
Permettre aux participants de comprendre l'importance de l'adaptabilité dans le monde professionnel et de développer des compétences pour s'adapter aux changements et aux défis.

**Durée :** 1 jour
**Prix :** € 550,00 HTVA / pers

# Calendrier

| Formations | Janvier | Février | Mars | Avril | Mai | Juin | Prix htva / pers. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Donner ou redonner du sens à son travail New | 23-24 FR | 17-18 NL | 24-25 FR | 01-02 NL | 26-27 FR | 19-20 NL | € 950,00 |
| Développer sa résilience New | 15 FR | 05 NL | 07 FR | 25 NL | 22 FR | 30 NL | € 550,00 |
| Gestion du stress et maîtrise de soi Best | 06 NL | 19 FR | 20 NL | 15 FR | 05 NL | 04 FR | € 550,00 |
| Gérer son temps et ses priorités Best | 22 FR | 21 NL | 27 FR | 30 NL | 15 FR | 10 NL | € 550,00 |
| Gérer son anxiété et ses angoisses | 29 NL | 21 FR | 26 NL | 23 FR | 14 NL | 23 FR | € 550,00 |
| Intelligence émotionnelle Best | 07 NL | 07 FR | 10 NL | 11 FR | 28 NL | 06 FR | € 550,00 |
| Préparer sa fin de carrière New | 08 NL | 24 FR | 17 NL | 29 FR | 23 NL | 24 FR | € 550,00 |
| La Cohérence Cardiaque : outil de gestion du stress | 08 FR | 06 NL | 31 FR | 15 NL | 23 FR | 12 NL | € 550,00 |
| L'auto-hypnose au service du travailleur | 27 FR | 24 NL | 13 FR | 16 NL | 14 FR | 26 NL | € 550,00 |
| Développer votre flexibilité | 13-14 NL | 17-18 FR | 10-11 NL | 07-08 FR | 26-27 NL | 10-11 FR | € 950,00 |
| La confiance en soi Best | 06-07 FR | 13-14 NL | 27-28 FR | 16-17 NL | 15-16 FR | 05-06 NL | € 950,00 |
| Réussir votre entretien d'évaluation | 15 FR | 07 NL | 17 FR | 25 NL | 12 FR | 11 NL | € 550,00 |
| Gai-rire le stress et les angoisses | 30-31 NL | 27-28 FR | 24-25 NL | 28-29 FR | 08-09 NL | 18-19 FR | € 950,00 |
| Développer son Adaptabilité Professionnelle New | 10 FR | 12 NL | 26 FR | 30 NL | 23 FR | 17 NL | € 550,00 |
| Optimiser son cerveau | 29 FR | 20 NL | 27 FR | 01 NL | 26 FR | 06 NL | € 550,00 |

# Vente & Marketing

BEST

Communiquer efficacement pour employés commerciaux, Performer sur salon (stand), Les fondamentaux de la vente.

# 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

---

# 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 ? Prospectez par téléphone avec succès pour obtenir des rendez-vous avec une aisance naturelle et remplir votre agenda de rendez-vous porteurs.

**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

---

# Apprendre à réseauter

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 efficientes 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

# 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 la personnalité 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) BEST

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.
- Optimaliser le potentiel commercial des vendeurs par un ciblage adéquat, la motivation et la préparation psychologique nécessaire...

**Durée :** 2 jours
**Prix :** € 950,00 HTVA / pers

---

## 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. Être en mesure de le conseiller, de le faire acheter sans créer des pressions d'achat, 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

---

# 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

# Calendrier

| Formations | Janvier | Février | Mars | Avril | Mai | Juin | Prix htva / pers. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Communiquer efficacement pour employés commerciaux Best | 06-07 FR | 20-21 NL | 06-07 FR | 01-02 NL | 26-27 FR | 02-03 NL | € 950,00 |
| Le marketing à l'ère du digital | 30-31 FR | 04-05 NL | 24-25 FR | 24-25 NL | 12-13 FR | 26-27 NL | € 950,00 |
| Marketing pour non-marketeers | 28-29 NL | 10-11 FR | 10-11 NL | 01-02 FR | 05-06 NL | 23-24 FR | € 950,00 |
| Prise de rendez-vous par téléphone | 17 FR | 10 NL | 26 FR | 22 NL | 09 FR | 23 NL | € 550,00 |
| Apprendre à réseauter | 27 NL | 05 FR | 05 NL | 23 FR | 12 NL | 06 FR | € 550,00 |
| Réussir votre prospection | 30-31 NL | 20-21 FR | 06-07 NL | 24-25 FR | 22-23 NL | 12-13 FR | € 950,00 |
| Les clés de la persuasion | 08 FR | 19 NL | 27 FR | 03 NL | 28 FR | 24 NL | € 550,00 |
| Profilez vos prospects via BANK | 15 FR | 06 NL | 05 FR | 23 NL | 21 FR | 04 NL | € 550,00 |
| Mieux écouter, pour mieux vendre | 10 NL | 24 FR | 12 NL | 30 FR | 05 NL | 10 FR | € 550,00 |
| Performez sur salon (stand) Best | 09-10 FR | 11-12 NL | 13-14 FR | 29-30 NL | 22-23 FR | 05-06 NL | € 950,00 |
| Les fondamentaux de la vente Best | 16-17 NL | 13-14 FR | 13-14 NL | 10-11 FR | 27-28 NL | 16-17 FR | € 950,00 |
| Social Selling | 31 NL | 19 FR | 31 NL | 28 FR | 16 NL | 11 FR | € 550,00 |
| Ventes en magasin | 14 NL | 12 FR | 21 NL | 29 FR | 14 NL | 05 FR | € 550,00 |
| Aménager vos espaces de vente | 29 FR | 25 NL | 19 FR | 04 NL | 05 FR | 10 NL | € 550,00 |
| Comment soutenir les points de vente | 24 FR | 17 NL | 28 FR | 28 NL | 08 FR | 25 NL | € 550,00 |
| Remotiver vos équipes de vente, un must | 23 NL | 07 FR | 19 NL | 04 FR | 22 NL | 02 FR | € 550,00 |
| Rédiger un plan de communication | 23 FR | 13 NL | 12 FR | 07 NL | 06 FR | 30 NL | € 550,00 |

# Certification qualité Qfor

**teampower** a démontré un engagement fort en matière de qualité à travers plusieurs audits qui lui ont valu le label de qualité QFor. Voici un récapitulatif de ces audits et certifications :

**2002** : Premier audit mené par AIB Vinçotte, portant sur l'organisation pratique des activités de **teampower**.

**2005** : Deuxième étape de l'audit avec une enquête de satisfaction réalisée par Management Information, qui a également été suivie en 2008.

**2011** : **teampower** a réussi l'audit QFor pour la quatrième fois, effectué par Madame Monique Van Dycke de Management Information.

**2014** : Cinquième certification QFor obtenue à l'issue d'un autre audit par Management Information.

**2017** : Sixième certification QFor, cette fois sous la version 4, obtenue grâce à un audit ClientScan mené par Sophie De Vylder.

**2021** : Septième certification QFor, à l'issue d'un audit ClientScan réalisé par Kim Borremans.

**2024** : Huitième certification QFor, à l'issue d'un audit ClientScan réalisé par Anne Delvigne.
L'ensemble de ces audits a permis de mettre en avant la compétence et la qualité des prestations fournies par **teampower**, renforçant ainsi sa réputation dans le secteur. Les rapports d'audit sont accessibles via leur site internet ou sur demande.

# 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'interentreprises ?**

- 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'intraentreprise ?**

- 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 oeuvre 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.

# Aides financières

**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

**Constructiv**
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

**Subsides 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

**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

**Congé-éducation payé**
Pour de plus amples informations sur le congé-éducation payé, vous pouvez vous adresser aux régions compétentes :
Wallonie :
http://emploi.wallonie.be/home/formation/conge-education-paye.html
Bruxelles :
français / néerlandais
Flandre :
https://www.vlaanderen.be/vlaams-opleidingsverlof-vov

# Comment s'inscrire ?

- Envoyez votre formulaire d'inscription à **teampower**,
  Avenue Arnaud Fraiteur 15 - 23
  1050 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 d'inscription par e-mail. 15 jours avant le début de la formation, vous recevrez à nouveau un e-mail de confirmation de la formation, avec les horaires et lieu de formation, ou de report.

# 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 15 jours 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 15 jours 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 ! 5 salles pouvant accueillir de 4 à 70 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 sont à votre disposition.
En tant que membre du réseau de coworking Silversquare nous pouvons également vous proposer des salles à :
Anvers, Liège, Zaventem, Bruxelles (Nord, Bailli, Av Louise, Place Stéphanie, Gare Central et Shuman), et au Luxembourg.

Avenue Arnaud Fraiteur 15-23, 1050 Bruxelles
Tél. +32 (0)2 771 76 23
E-mail : info@teampower.be
Website : www.teampower.be
TVA BE0435.348.272