



CATALOGUE DES FORMATIONS ET PRESTATIONS

TEAM JML-CONSULTANTS MAJ/09/2025

Nos équipes sont
à votre disposition



FORMATIONS PRESENTIELLES OU À DISTANCE POUR MANAGERS

MANAGERS				
Leadership et Management	L'analyse stratégique et la construction de plan d'actions « SWOT / PESTEL »	Comment développer le plaisir au travail des collaborateurs?	Comment améliorer sa communication personnelle?	Comment mieux gérer l'entretien annuel de bilan?
Training Management intensif COMSCOPE NIV 1 	Comment gérer efficacement ses recrutements? Boîte à outils avec questionnaire/ tests fournis	Gestion du temps et des priorités et Efficacité personnelle	Les fondamentaux en législation sociale	Best practices d'une réunion efficace et faire travailler en groupe
Training Management intensif COMSCOPE NIV2 PROFILER (NIV 1 Pré-requis) 	Adapter son Management générationnel en mode X, Y et Z	Organiser et gérer l'entretien professionnel bi-annuel obligatoire et sa GPEC	L'analyse de ses KPI financiers et élaboration d'un budget prévisionnel	Comment mieux gérer un litige, conflit Training intensif COMSCOPE
Conduire/Manager le changement en période ou situation difficile	Training COMSCOPE des faces à faces de recrutements	Prise de parole en public 	Perfectionnement à la langue Anglaise Présentiel, Classes virtuelles et coaching individuel 	Optimiser sa communication et visibilité digitale

FORMATIONS PRESENTIELLES OU À DISTANCE COMMERCE

COMMERCIAUX			
<p>La méthode DISC/PROFILER au service des commerciaux d'élite.</p> 	Comment améliorer les ventes additionnelles ?	Comment mieux adapter son savoir vendre aux Hommes, Femmes et à une Famille	Le consumérisme automobile
<p>Comment booster ses ventes ? COMSCOPE NIV 1</p>	Prise de parole en public	Comment améliorer sa communication personnelle?	Training intensif vente
<p>Comment booster ses ventes ? COMSCOPE NIV 2 PROFILER (NIV 1 Pré-requis)</p>	Gestion du temps et des priorités et efficacité personnelle	Comment mieux gérer sa prospection/fidélisation?	Comment mieux gérer un litige, conflit Training intensif COMSCOPE
<p>Comment booster ses ventes ? COMSCOPE NIV 3 PROFILER (NIV 2 Pré-requis)</p>	<p>Photo Vidéo Pro Enrichir l'expérience client par la vidéo et le digital.</p> 	Le digital au service des commerciaux	Perfectionnement à la langue Anglaise Présentiel, Classes virtuelles et coaching individuel

FORMATIONS PRESENTIELLES OU À DISTANCE TOUS COLLABORATEURS

AUTRES COLLABORATEURS		
La méthode DISC / PROFILER au service de la relation client 	Comment améliorer sa communication personnelle?	Comment mieux gérer un litige, conflit Training intensif COMSCOPE
Prise de parole en public	Training relation client COMSCOPE NIV 1	Perfectionnement à la langue Anglaise Présentiel, Classes virtuelles et coaching individuel
Gestion du temps et des priorités et efficacité personnelle	Training relation client COMSCOPE NIV 2	Comment élaborer un pitch de présentation et en assurer une formulation efficace?

COACHING IN SITU / MENTORING INDIVIDUEL OU D'ENTREPRISE

AMELIORATIONS DES RH ET DE L'ATTACHEMENT DES COLLABORATEURS

TOUS COLLABORATEURS		
Coaching individuel in situ (à la carte)	Team Building pédagogique (dont une version spécifique à destination de groupes en difficulté relationnelle)	Application mobile et des services sur mesure pour accompagner DRH et Dirigeants dans leurs stratégies RH et QVT Prenez soin de vos collaborateurs!
Mentoring (à la carte)	Bilan 360° managérial et de l'ambiance de l'entreprise (DIGITAL) Rapidité et efficacité RH facilité!	Optimiser sa communication et visibilité digitale
Coaching d'entreprise (Optimisation et améliorations des performances)	Profil DISC individuel (rapport individuel avec les points clefs pour une meilleure efficacité relationnel, opérationnelle et managériale des collaborateurs)	