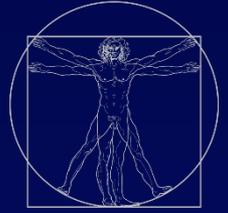


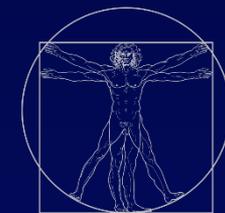
TEAM JML-CONSULTANTS



**AUDIT
CONSEIL
COACHING
FORMATION
RECRUTEMENT**

CATALOGUE DES PRESTATIONS

2020



Formations présentiellees ou a distance

2020

FORMATIONS MANAGERS



Leadership et
Management

Training Management
intensif COMSCOPE
NIV 1

Training Management
intensif COMSCOPE
NIV2 PROFILER
(NIV 1 Pré-requis)

Conduire/Manager le
changement en période
ou situation difficile

L'analyse stratégique et
la construction de plan
d'actions
« SWOT /PESTEL»

Comment gérer
efficacement ses
recrutements?
Boite à outils avec
questionnaire/ tests
fournis

Adapter son
Management
générationnel en mode
X, Y et Z

Training COMSCOPE
des faces à faces de
recrutements

Comment développer le
plaisir au travail des
collaborateurs?

Gestion du temps et des
priorités et Efficacité
personnelle

Organiser et gérer
l'entretien professionnel
biennal obligatoire et sa
GPEC

Prise de parole en public

Comment améliorer sa
communication
personnelle?

Les fondamentaux en
législation sociale

L'analyse de ses KPI
financiers et élaboration
d'un budget prévisionnel

Perfectionnement à la
langue Anglaise

Comment mieux gérer
l'entretien annuel de
bilan?

Best practices d'une
réunion efficace et faire
travailler en groupe

Comment mieux gérer
un litige, conflit - Training
intensif COMSCOPE

FORMATIONS COMMERCIALES



La méthode
DISC/PROFILER au
service des
commerciaux d'élite.

Comment booster ses
ventes ? COMSCOPE
NIV 1

Comment booster ses
ventes ? COMSCOPE
NIV 2 PROFILER (NIV
1 Pré-requis)

Comment mieux gérer
un litige, conflit - Training
intensif COMSCOPE

Expert en financement

Prise de parole en public

Gestion du temps et des
priorités et efficacité
personnelle

Photo Vidéo Pro -
Enrichir l'expérience
client par la vidéo et le
digital.

Comment mieux adapter
son savoir vendre aux
Hommes, Femmes et à
une Famille

Comment améliorer sa
communication
personnelle?

Comment mieux gérer
sa
prospection/fidélisation?

Le digital au service des
commerciaux

La prospection
téléphonique (ventes
privées ...)

Training intensif vente

Perfectionnement à la
langue Anglaise

FORMATIONS TOUS COLLABORATEURS



La méthode DISC /
PROFILER au service
de la relation client

Prise de parole en public

Gestion du temps et des
priorités et efficacité
personnelle

Comment améliorer sa
communication
personnelle?

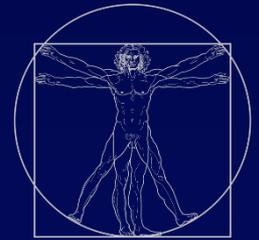
"Training relation client -
COMSCOPE NIV 1"

"Training relation client -
COMSCOPE NIV 2"

"Comment mieux gérer
un litige, conflit - Training
intensif COMSCOPE"

"Perfectionnement à la
langue Anglaise -
Présentiel, Classes
virtuelles et coaching
individuel"

Comment élaborer un
pitch de présentation et
en assurer une
formulation efficace?



Coaching in situ / mentoring

2020

COACHING / MENTORING INDIVIDUEL OU D'ENTREPRISE / RH ET ATTACHEMENT DES COLLABORATEURS



Coaching individuel in situ (à la carte)

Mentoring (à la carte)

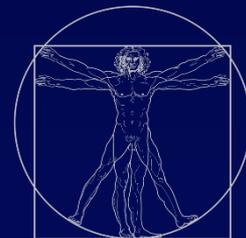
Coaching d'entreprise -
(Optimisation et améliorations des compétences et des performances)

Team Building pédagogique

Bilan on line 360°
managérial et de l'ambiance de l'entreprise - Rapidité et efficacité RH

Profil DISC individuel -
(pour une meilleure efficacité relationnelle, opérationnelle et managériale)

Applications mobiles et services sur mesure pour accompagner les Dirigeants dans leurs stratégies RH et QVT



Classes virtuelles

2020

CLASSES VIRTUELLES POUR MANAGERS 1/2



Comment optimiser la réunion commerciale hebdomadaire?

Comment optimiser son pay-plan et son règlement des ventes?

Comment réaliser une analyse stratégique et construire un plan d'actions - SWOT

Conduire/Manager le changement en période ou situation difficile (2 séquences)

L'analyse stratégique VN et la construction de plan d'actions - SWOT

Comment optimiser la motivation des collaborateurs? -(2 séquences)

Comment optimiser son management par l'approche PROFILER?

Les 6 leviers du management efficace (2 séquences)

Mise en mains d'un questionnaire de recrutement actualisé - (2 séquences)

Comment fixer des objectifs efficacement?

Formation à la langue Anglaise (Niv débutant à Expert)

Comment développer le plaisir au travail des collaborateurs? (2 séquences)

Comment gérer efficacement un entretien de recadrage?

L'analyse de ses tableaux de bords financiers

La construction de son budget annuel d'activité

Les 2 outils indispensables du Mgnt: Le Collaborator Relationship Management & le Tableau des FM

Comment optimiser l'efficacité d'un Analyste? Les 30 indices managériaux

Comment optimiser l'efficacité d'un Créatif? Les 30 indices managériaux

Comment optimiser l'efficacité d'un Consensuel? Les 30 indices managériaux

Comment optimiser l'efficacité d'un Pragmatique? Les 30 indices managériaux

Les indicateurs clefs de tableau de pilotage d'activité

Comment optimiser la productivité de ses commerciaux?

Le modèle de leadership situationnel selon Hersey-Blanchard

Être un Manager et devenir un Coach

Comment mieux communiquer sur les réseaux sociaux?

CLASSES VIRTUELLES POUR MANAGERS 2/2



Organiser et gérer l'entretien professionnel bi-annuel obligatoire (2 séquences)

50 Bonnes idées pour optimiser l'expérience client (3 séquences)

Comment optimiser la gestion des flux clients-prospects?

Comment mieux organiser la prospection de ses commerciaux?

Faire de la livraison un moment unique

Comment optimiser son CRM?

Comment optimiser son leadership?

Les 14 leviers de la fidélisation optimale

La gestion d'une réclamation en 8 étapes

Mettre en place une Newsletter efficace et pertinente

Les 7 fondamentaux pour la gestion de sa communication événementielle

Comment optimiser l'entretien annuel de bilan?

Les points clefs en législation sociale (2 séquences)

Comment optimiser l'intégration d'un nouveau collaborateur?

Comment éviter les pièges du face à face de recrutement?

Comment optimiser ses process de recrutement?

Mettre en place et optimiser ses rituels managériaux

Les points clefs d'une communication personnelle efficace

Comment optimiser ses réunions? (2 séquences)

Le consumérisme VO

Les 10 points clefs de gestion financière et des process d'activité VO

Les 10 priorités du pilotage commercial VO moderne

Améliorer l'expérience client par la vidéo

Améliorer le management des collaborateurs par la vidéo

Comment améliorer son commerce digital?

CLASSES VIRTUELLES: COMMERCE ET RELATION CLIENT



Comment maîtriser l'accueil physique en showroom? Les 10 points clefs

Comment optimiser la vraie découverte client?

Comment présenter le produit efficacement?

Comment mieux argumenter avec CAP, CAB et les Milton modèles?

Comment mieux traiter les objections?

Comment faire de l'essai un moment unique?

Comment mieux négocier?

Savoir conclure une vente: l'indispensable savoir-faire!

Comment mieux gérer la prise de congé si vente et non vente?

Comment mieux estimer les frais de remise en état VO?

Comment négocier efficacement le prix de reprise VO?

Photo Vidéo Pro - Enrichir l'expérience client par la vidéo et le digital.

Améliorer son approche commerciale par la Méthode PROFILER

Comment mieux adapter son savoir vendre aux Hommes, Femmes et à une Famille

Comment faire de la livraison un moment unique?

Comment adapter son approche vers les clients professionnels?

Les secrets d'une offre globale réussie

Gestion du temps et des priorités et efficacité personnelle

Comment développer ses ventes grâce à l'émotionnel

Comment optimiser son commerce digital?

CLASSES VIRTUELLES: AUTRES



Le service marketing au cœur de l'expérience client Réseaux sociaux et les flux internet

Prise de parole en public

Gestion du temps et des priorités et efficacité personnelle

Réussir une mise en mains produit en optimisant l'expérience client .

Training relation client

Personnaliser la livraison avec une vidéo souvenir PVP

Perfectionnement à la langue Anglaise - Présentiel, Classes virtuelles et coaching individuel - Certification TOEIC

Les 30 erreurs à éviter en rédaction de mails

Perfectionnement à la langue française - Certification VOLTAIRE



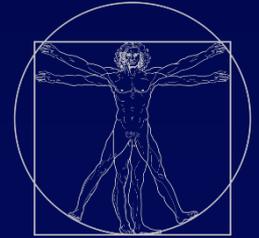
AUTRES PRESTATIONS

Ce catalogue n'est pas exhaustif.

Nous développons des programmes individuels ou collectifs à la carte.

- **Formations présentielles avec la New Active Pedagogy**
- **E-learning**
- **Formations à distance SKYPE**
- **Classes virtuelles**
- **Vidéos Interactives**
- **Réalité Virtuelle**
- **Intelligence artificielle**

VOTRE CONTACT:



Jean-Marie LOISON

Dirigeant

+33 6 80 01 64 92

[linkedin.com/in/jean-marie-loison-86aba238](https://www.linkedin.com/in/jean-marie-loison-86aba238)

contact@teamjmlconsultants.fr

Retrouvez nos offres sur

www.teamjmlconsultants.fr