

Conférences

Management

Développement personnel

Développement commercial



Hommes & Entreprises Centre®

Une certaine idée de la réussite !

Public :

Entreprises, universitaires, associations professionnelles, réseaux professionnels, organismes de formation, de conseil...

Durée :

1h30 à 3h00.

Thèmes :

Management

Comment régler les conflits dans son équipe ?

En qualité de manager, la gestion des conflits d'équipe fait partie de votre mission. Les réflexes à adopter.

Se perfectionner dans le management d'équipe

Mobiliser ses collaborateurs, assumer les décisions de sa hiérarchie, valoriser le travail bien fait... Cinq conseils pour vous aider à mieux piloter au quotidien.

10 méthodes pour une décision

Les différentes méthodes de la prise de décision, leurs avantages, leurs inconvénients

Gérer les personnalités difficiles en réunion

Heureux sont ceux qui lors de l'animation d'une réunion n'ont jamais été dérangés par un ou plusieurs participants. Agressifs, faux experts, adeptes du mutisme... Voici les conseils pour gérer les profils les plus exaspérants.

Comment manager l'urgence

Pour apprendre à gérer l'urgence, pas de recette miracle. Mais un peu d'introspection et de volonté peuvent suffire à infléchir le cours des choses.

Conduite du changement : Les cinq principes à respecter

La conduite du changement demande de la méthode, ou plutôt un panaché de méthodes. Les points que vous ne devez pas négliger pour réussir.

Réanimatez vos réunions : Cinq principes pour animer vos réunions.

La conduite de réunion nécessite certains réflexes. Rien ne doit être oublié, même pas l'aménagement de la salle qui peut conditionner, à lui tout seul, le succès ou l'échec d'une rencontre.

Motivation: Cinq tactiques pour motiver ses collaborateurs.

Il n'y a pas que le salaire qui permet de motiver ses troupes. Des initiatives toutes simples redonnent également du baume au coeur.

Stress au travail : Cinq principes pour réguler le stress dans son équipe.

Gérer son stress, c'est bien, mais pas suffisant. Le manager se doit aussi de veiller à son équipe, de la placer dans des conditions favorables et de réagir en cas de crise.

Les clés pour asseoir son autorité

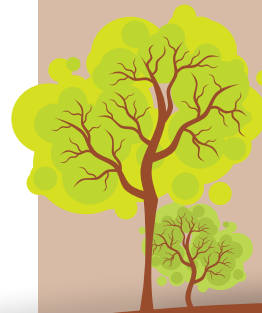
Faire reconnaître son autorité quand on est manager ne se résume pas à hausser le ton. Au contraire, cela passe par un comportement qui doit favoriser l'adhésion.

Cinq conseils pour apprendre à déléguer

Tout manager le sait : le seul moyen de tout faire dans les temps est de déléguer certaines tâches. Mais dans la pratique, ce n'est pas aussi simple. Voici quelques clés pour bien s'y prendre.

Comment manager son équipe commerciale :

Structurer sa pratique de manager, apprendre à dynamiser, motiver son équipe et faire progresser ses collaborateurs.



Comment se faire détester par ses clients :

Seulement 4% des clients mécontents se manifestent, 96% des clients repartent sans rien dire, 91% des clients ne reviennent jamais, Que faites vous pour que les clients vous détestent ?

Savoir vendre : Etre bon au téléphone

Passer l'obstacle du standard, employer le ton adéquat, savoir capter l'attention... Vendre par téléphone demande plus de rigueur

Savoir vendre : Les 10 objections les plus fréquentes... et leur parade.

Vous êtes trop cher ! Je suis très satisfait de mon fournisseur actuel ! Envoyez-moi une plaquette... Les techniques d'un spécialiste de la vente pour contrer efficacement les objections les plus courantes.

Savoir expliquer

Comment s'adapter à son interlocuteur ? Etre sûr qu'il ne perde pas le fil ? Quelle méthode choisir parmi la dizaine disponible ?

Savoir improviser

Paradoxalement, l'art d'improviser ne s'improvise pas. Cadrer son discours, stimuler son imagination...

Savoir capter l'attention de son auditoire

Réussir son entrée et sa sortie, bien se servir de ses notes, savoir présenter ses visuels, adopter le ton et la gestuelle appropriés...

Dix techniques pour convaincre

Employer la logique déductive, choisir ses arguments et les présenter au bon moment, faire preuve de clarté... Voici les clés pour développer votre pouvoir de persuasion.

Négocier gagnant : Cinq principes pour bien préparer sa négociation.

Une bonne préparation, c'est une négociation à moitié gagnée. L'information en est le nerf de la guerre.

La vente en «one shot»

Jamais une deuxième occasion de faire votre vente du premier coup
Une formidable spirale pour conduire le client à acheter tout de suite

Faire un bilan de compétences : Bien choisir son centre et son consultant.

Accréditation du prestataire, modalités des entretiens, contact avec son interlocuteur... Les critères à prendre en compte pour mettre toutes les chances de son côté.

Comment établir une relation de confiance avec ses collaborateurs ?

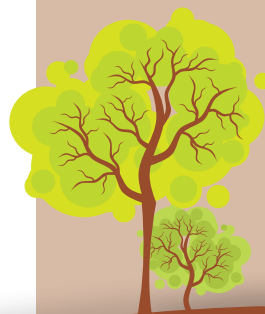
Tout manager le sait : le seul moyen de tout faire dans les temps est de déléguer certaines tâches. Mais dans la pratique, ce n'est pas aussi simple. Voici quelques clés pour bien s'y prendre.

10 idées pour gagner 1 heure par jour

Vous manquez de temps pour boucler tout ce que vous avez à faire dans votre journée ? Voici 10 conseils simples pour vous aider à gagner un temps précieux.

Savoir dire «non» en cinq étapes

Les conseils pour vous entraîner à dire non et à respecter vos décisions et engagements.



Pour plus d'informations :
02 47 96 08 20 / 06 78 15 76 09
info@hommes-entreprises-centre.fr



Hommes & Entreprises Centre®

Une certaine idée de la réussite !