

# Notre offre de formations

## sur-mesure

---

### MANAGEMENT ET GESTION D'ÉQUIPES

- Manager une équipe au quotidien.
- Gérer plusieurs générations dans une équipe.
- Le management transversal.
- Manager des collaborateurs bénévoles.
- Gérer une équipe multiculturelle.
- Le manager de proximité.
- Manager avec l'Exécutive Profiler.
- Développer son charisme et son leadership.
- Accompagner le changement.
- Conduire l'entretien annuel.
- Conduire un entretien de recrutement.
- Déléguer en développant l'autonomie.

---

### COMMERCIAL - VENTE - NÉGOCIATION - MARKETING

- Les leviers de la relation client.
- Animer et motiver une équipe commerciale.
- Vendre à des clients difficiles.
- La négociation d'achats.
- L'accueil et le « service clients ».
- Professionnaliser la fonction achat.

---

### COMMUNICATION PROFESSIONNELLE

- Argumenter, persuader, influencer.
- S'exprimer de façon professionnelle.
- Réussir ses réunions.
- Développer sa performance relationnelle.
- La fonction « tuteur ».
- Maîtriser les écrits professionnels.
- Utiliser les outils de la communication interpersonnelle.
- La communication interculturelle.

---

### DÉVELOPPEMENT DES APTITUDES ET DES COMPÉTENCES

- Découvrir les potentiels de votre personnalité.
- Aller de l'estime de soi à l'affirmation de soi.
- Analyser la communication non-verbale et déchiffrer les intentions réelles.
- Gérer les traits de son caractère pour gagner en compétence.

- S'affirmer en situation professionnelle.
- Utiliser votre intelligence émotionnelle.
- Devenez votre propre coach.
- Cultiver votre créativité pour être innovant.
- Qualité relationnelle et gestion des tensions et des conflits.
- Comprendre et déjouer les jeux psychologiques.
- Prévenir les risques psycho-sociaux dans l'entreprise.
- Réussir la conduite d'une réunion.

---

### EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

- Manager son temps et son activité.
- Gérer son organisation au travail.
- Maîtriser les outils de la gestion du stress.
- Prendre la parole en public avec assurance.
- Valoriser vos messages avec le « Storytelling ».
- Développer son membership.
- Être présent sur les réseaux sociaux.
- Améliorer sa communication par mail.
- Stimuler la créativité et l'émergence d'idées innovantes.
- Travailler en mode projet.

---

### PILOTAGE D'ENTREPRISE

- Responsable de centre de profits.
- Dirigeant de PME et TPE.
- Pack commercial pour booster les ventes.
- L'analyse financière – niveau 1 débutant et 2 confirmé.
- Le contrôle de gestion – niveau 1 débutant et 2 confirmé.
- Le marketing des ressources humaines et le développement de votre marque employeur.

---

### FONCTIONS SUPPORTS AU SERVICE DE LA PERFORMANCE COLLECTIVE

- Gérer la qualité, la sécurité et l'environnement (QHSE).
- Les Ressources Humaines.
- L'accueil.
- L'assistance de direction et d'équipe.
- Le marketing.
- Gestion - Paie - Droit
- Le droit social (initiation et perfectionnement).
- La maîtrise de la paie.
- Les bases de la comptabilité générale.
- La comptabilité analytique.
- La lecture du bilan et du compte de résultat.
- S'initier à la paie.
- Se perfectionner en paie

*Bon à savoir !*

**Nous construisons sur mesure  
des programmes adaptés  
Pour toute demande :  
04 90 31 51 90  
www.i4-formation.fr**