

CATALOGUE DE FORMATIONS

Modules de formations à la carte - Parcours de formation

Agnès Elissalde

AE2CF Numéro Siret : 839 524 758 00019

Les leviers de développement du dirigeant de TPE/Niveau 1

Une proactivité dans tous les secteurs de l'entreprise vise une autonomie optimale du chef d'entreprise dans la prise de décision et la maîtrise des leviers de développement de l'entreprise.

Durée	A qui s'adresse cette formation ?	Prérequis
21 heures présentiel 3 jours	Dirigeants d'entreprises TPE. Un audit préformation évaluera vos besoins et l'adéquation du contenu de cette formation avec vos attentes.	Aucun
Objectifs pédagogiques		
<ul style="list-style-type: none"> • Acquérir les leviers de performance de l'entreprise • Développer les compétences propres au métier de dirigeant : stratégie, finance, marketing/commercial et ressources humaines. • Optimiser ses choix stratégiques : diagnostic, plan de développement et contrôle. 		

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

JOUR 1 matin : PILOTER SON ACTIVITE AU QUOTIDIEN

- Fixer et analyser des objectifs professionnels
- Etablir une stratégie. Faire des choix stratégiques
- Construire un plan d'action
- Planification et suivie d'activité
- Maîtriser son environnement

JOUR 1 après midi : MARKETING ET PROSPECTION COMMERCIALE

- Définir la cible de clientèle
- Identifier son concurrent
- Connaître sa valeur ajoutée : comment faire la différence
- Les techniques de vente efficaces : Recommandation-Fidélisation
- La prospection commerciale : attirer les clients
- Les moyens de communication

JOUR 2 matin : ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIERE DE SON ENTREPRISE

- Lire un bilan
- Analyser le compte de résultat
- Interprétation de tableaux de bord de gestion
- Identifier les indicateurs clés de gestion
- Utiliser les outils de gestion

JOUR 2 après-midi : OPTIMISATION FINANCIERE DE SA STRUCTURE

- Les statuts juridiques
- Liste des charges fixes
- Identifier les principaux postes de dépenses
- Les charges variables
- Les moyens de communication

JOUR 3 matin : ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIERE DE SON ENTREPRISE

- Acquérir les bases de la CNV
- Maîtriser les compétences de la CNV

JOUR 3 après-midi : RELATION ET NEGOCIATION CLIENT

- La relation commerciale
- Les bases de la négociation
- Le leadership commercial

Enjeu : Acquérir les fondamentaux

ORGANSIATION

Formateur : Agnès Elissalde

Des études de Brevet de Technicien Supérieur en actions et communications commerciales et 14 années d'expérience en stratégie commerciale et d'entreprise TPE/PME Artisans, Commerçants, Professions de Services et Libérales ainsi qu'une certification professionnel niveau II RNCP (Master) en «Praticien Coaching».

Moyens pédagogiques et techniques :

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation

Documents supports de formation projetés

Exposés théoriques

Etude de cas concrets

Quizz en salle

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

-Feuilles de présence

-Mise en situation

-Formulaires d'évaluation de la formation

Manager au quotidien une TPE/Niveau 1

Acquérir les fondamentaux du management afin de mobiliser et manager toutes les ressources humaines qui permettent de soutenir la stratégie de l'entreprise.

Durée	A qui s'adresse cette formation ?	Prérequis
14 heures présentiel 2 jours	Dirigeants d'entreprises TPE. Un audit préformation évaluera vos besoins et l'adéquation du contenu de cette formation avec vos attentes.	Aucun
Objectifs pédagogiques		
<ul style="list-style-type: none"> • Développer une communication managériale efficace. • Conduire réunions et entretiens avec efficacité. 		

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

JOUR 1 matin : ASSUMER SON ROLE DE MANAGER

- Passer d'expert à manager.
- Clarifier son rôle managérial.
- Identifier ce qui fonde l'autorité du manager.

JOUR 1 après-midi : LES COMPETENCES MANAGERIALES

- Qualités intrinsèques du manager
- Compétences fondamentales du manager
- Les compétences spécifiques
- Les talents du manager

JOUR 2 matin : RECRUTEMENT/RH

- Gérer son recrutement : fiche de poste-offre d'emploi-entretien d'embauche
- Piloter la performance : l'entretien annuel

JOUR 2 après-midi : ENTRETIENS INDIVIDUELS ET REUNIONS

- Conduire les entretiens individuels
- Réussir ses réunions de management

Enjeu : Acquérir les fondamentaux

ORGANISATION

Formateur : Agnès Elissalde

Des études de Brevet de Technicien Supérieur en actions et communications commerciales et 14 années d'expérience en stratégie commerciale et d'entreprise TPE/PME Artisans, Commerçants, Professions de Services et Libérales ainsi qu'une certification professionnel niveau II RNCP (Master) en «Praticien Coaching».

Moyens pédagogiques et techniques :

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation

Documents supports de formation projetés

Exposés théoriques

Etude de cas concrets

Quizz en salle

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

-Feuilles de présence

-Mise en situation

-Formulaires d'évaluation de la formation

Dans le cadre de notre démarche qualité, nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants : « à J+30 » de la fin de la formation. Sanction de la formation : à l'issue de la formation, le participant reçoit une attestation.

Numéro d'activité : 75640447764. Qualité des formations : AE2cf est encadré d'enregistrement au Datadock.

Tous nos programmes et CGV sont disponibles sur : www.agneselissalde-2cf.fr Pour connaître les dates des futures sessions nous contacter. Toutes nos formations sont réalisables dans votre entreprise à la date qui vous convient. Document créé le 06/11/2019

Les leviers de développement du dirigeant de TPE/Niveau 2

Une proactivité dans tous les secteurs de l'entreprise vise une autonomie optimale du chef d'entreprise dans la prise de décision et la maîtrise des leviers de développement de l'entreprise.

Durée	A qui s'adresse cette formation ?	Prérequis
21 heures présentiel 3 jours	Dirigeants d'entreprises TPE. Un audit préformation évaluera vos besoins et l'adéquation du contenu de cette formation avec vos attentes.	Niveau 1
Objectifs pédagogiques		
<ul style="list-style-type: none"> • Augmenter la « valeur ajoutée » de son cœur de métier. • Renforcer les compétences propres au métier de dirigeant : stratégie, finance, marketing/commercial et ressources humaines. • Maîtriser ses choix stratégiques : diagnostic, plan de développement et contrôle. 		

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

JOUR 1 matin : PILOTER SON ACTIVITE AU QUOTIDIEN

- Fixer et analyser des objectifs professionnels
- Etablir une stratégie. Faire des choix stratégiques
- Construire un plan d'action
- Planification et suivie d'activité
- Maîtriser son environnement

JOUR 1 après midi : MARKETING ET PROSPECTION COMMERCIALE

- Définir la cible de clientèle
- Identifier son concurrent
- Connaître sa valeur ajoutée : comment faire la différence
- Les techniques de vente efficaces : Recommandation-Fidélisation
- La prospection commerciale : attirer les clients
- Les moyens de communication

JOUR 2 matin : ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIERE DE SON ENTREPRISE

- Lire un bilan
- Analyser le compte de résultat
- Interprétation de tableaux de bord de gestion
- Identifier les indicateurs clés de gestion
- Utiliser les outils de gestion

JOUR 2 après-midi : OPTIMISATION FINANCIERE DE SA STRUCTURE

- Les statuts juridiques
- Liste des charges fixes
- Identifier les principaux postes de dépenses
- Les charges variables
- Les moyens de communication

JOUR 3 matin : ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIERE DE SON ENTREPRISE

- Acquérir les bases de la CNV
- Renforcer les compétences de la CNV

JOUR 3 après-midi : RELATION ET NEGOCIATION CLIENT

- La relation gagnant-gagnant
- Les bases d'une négociation réussie
- Le leadership inspirant

Enjeu : Se perfectionner

ORGANISATION

Formateur : Agnès Elissalde

Des études de Brevet de Technicien Supérieur en actions et communications commerciales et 14 années d'expérience en stratégie commerciale et d'entreprise TPE/PME Artisans, Commerçants, Professions de Services et Libérales ainsi qu'une certification professionnel niveau II RNCP (Master) en «Praticien Coaching».

Moyens pédagogiques et techniques :

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
Documents supports de formation projetés
Exposés théoriques
Etude de cas concrets
Quizz en salle
Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation
-Feuilles de présence
-Mise en situation
-Formulaires d'évaluation de la formation

Dans le cadre de notre démarche qualité, nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants : « à J+30 » de la fin de la formation. Sanction de la formation : à l'issue de la formation, le participant reçoit une attestation.

Numéro d'activité : 75640447764. Qualité des formations : AE2cf est encours d'enregistrement au Datadock.

Tous nos programmes et CGV sont disponibles sur : www.agneselissalde-2cf.fr Pour connaître les dates des futures sessions nous contacter. Toutes nos formations sont réalisables dans votre entreprise à la date qui vous convient. Document créé le 06/11/2019

Manager au quotidien une TPE/Niveau 2

Acquérir les fondamentaux du management afin de mobiliser et manager toutes les ressources humaines qui permettent de soutenir la stratégie de l'entreprise.

Durée	A qui s'adresse cette formation ?	Prérequis
14 heures présentiel 2 jours	Dirigeants d'entreprises TPE. Un audit préformation évaluera vos besoins et l'adéquation du contenu de cette formation avec vos attentes.	Niveau 1
Objectifs pédagogiques		
<ul style="list-style-type: none"> • Pratiquer des délégations responsabilisantes. • Développer l'implication de ses collaborateurs. 		

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

<p>JOUR 1 matin : DEVENIR LEADER-MANAGER</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Différence entre leader et manager ○ La relation entre le leadership et le management <p>JOUR 1 après-midi : DEVENIR LEADER-MANAGER</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Différence entre leader et manager ○ La relation entre le leadership et le management <p>JOUR 2 matin : RECRUTEMENT/RH</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Fidéliser et motiver ses salariés ○ Conduire le changement et gestion de conflit <p>JOUR 2 après-midi : LA DELEGATION</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Clarifier le contexte optimal d'une délégation. ○ Respecter les 4 temps forts d'une délégation réussie. ○ Mener un entretien de délégation. ○ Définir les modalités de suivi et de contrôle de la délégation.

Enjeu : Se perfectionner

ORGANISATION

Formateur : Agnès Elissalde

Des études de Brevet de Technicien Supérieur en actions et communications commerciales et 14 années d'expérience en stratégie commerciale et d'entreprise TPE/PME Artisans, Commerçants, Professions de Services et Libérales ainsi qu'une certification professionnelle niveau II RNCP (Master) en «Praticien Coaching».

Moyens pédagogiques et techniques :

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
Documents supports de formation projetés
Exposés théoriques
Etude de cas concrets
Quizz en salle
Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation
- Feuilles de présence
- Mise en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation

Dans le cadre de notre démarche qualité, nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants : « à J+30 » de la fin de la formation. Sanction de la formation : à l'issue de la formation, le participant reçoit une attestation.

Numéro d'activité : 75640447764. Qualité des formations : AE2cf est encours d'enregistrement au Datadock.

Tous nos programmes et CGV sont disponibles sur : www.agneselissalde-2cf.fr Pour connaître les dates des futures sessions nous contacter. Toutes nos formations sont réalisables dans votre entreprise à la date qui vous convient. Document créé le 06/11/2019

Maitrise du temps et gestion des priorités

La gestion du temps personnalisée

La gestion des priorités et la maîtrise des échéances sont des compétences indispensables à votre efficacité et votre réussite. Clarifier vos priorités professionnelles pour mieux anticiper et vous organiser au quotidien, en tenant compte de votre contexte et de votre fonctionnement personnel est un défi quotidien.

Durée	A qui s'adresse cette formation ?	Prérequis
7 heures présentiel 1 jour	Dirigeants d'entreprises TPE. Un audit préformation évaluera vos besoins et l'adéquation du contenu de cette formation avec vos attentes.	Aucun
Objectifs pédagogiques		
<ul style="list-style-type: none"> • Acquérir les compétences de base de la gestion du temps et des priorités • Devenir maître de son temps et stratège de son organisation personnelle. • Développer une meilleure efficacité professionnelle 		

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

- Optimisation et gestion du temps : comment mieux s'organiser ?
 - Présentation de La matrice des priorités
 - Analyser sa gestion du temps grâce aux 4 défis de la matrice des priorités
 - Les leviers de la gestion du temps
 - Identifier le stress et le manque de temps et les maîtriser
- Votre comportement, l'allié de votre réussite
 - Etude des comportements automatiques conscients et inconscients
 - Bonnes habitudes : des comportements à apprendre par la répétition et dans le temps
 - Apprendre à lâcher-prise face aux situations de stress

Enjeu : Acquérir les fondamentaux

ORGANISATION

Formateur : Agnès Elissalde

Des études de Brevet de Technicien Supérieur en actions et communications commerciales et 14 années d'expérience en stratégie commerciale et d'entreprise TPE/PME Artisans, Commerçants, Professions de Services et Libérales ainsi qu'une certification professionnel niveau II RNCP (Master) en «Praticien Coaching».

Moyens pédagogiques et techniques :

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation

Documents supports de formation projetés

Exposés théoriques

Etude de cas concrets

Quizz en salle

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

-Feuilles de présence

-Mise en situation

-Formulaires d'évaluation de la formation

Concevoir une stratégie d'entreprise

Démarche et outils pour conduire une réflexion stratégique

Le patron de TPE est sur tous les fronts. Fait-il des choix stratégiques et judicieux au quotidien ? Une stratégie va vous permettre d'identifier les leviers qui vous permettront d'atteindre vos buts.

Durée	A qui s'adresse cette formation ?	Prérequis
7 heures présentiel 1 jour	Dirigeants d'entreprises TPE. Un audit préformation évaluera vos besoins et l'adéquation du contenu de cette formation avec vos attentes.	Aucun

Objectifs pédagogiques

- Comprendre la démarche et les composantes de la réflexion stratégique.
- Savoir utiliser et interpréter les matrices d'aide à la décision.
- Elaborer des stratégies d'évolution pérennes

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

<ul style="list-style-type: none"> ○ Initier la réflexion stratégique Les choix stratégiques de l'entreprise <ul style="list-style-type: none"> ○ Les différents rôles des dirigeants ○ Les principaux besoins et enjeux du chef d'entreprise ○ Les leviers de réflexion stratégique : vision, mission, compétences ○ Déterminer les choix stratégiques <ul style="list-style-type: none"> ○ Présentation de l'outil SWOT ○ De l'outil SWOT au choix d'axe stratégiques ○ Etude de cas individualisée <ul style="list-style-type: none"> ○ Autodiagnostic des moyens de l'entreprise ○ Analyse et définition des objectifs 	<p>Enjeu : Acquérir les fondamentaux</p> <p><u>ORGANISATION</u></p> <p>Formateur : Agnès Elissalde</p> <p>Des études de Brevet de Technicien Supérieur en actions et communications commerciales et 14 années d'expérience en stratégie commerciale et d'entreprise TPE/PME Artisans, Commerçants, Professions de Services et Libérales ainsi qu'une certification professionnelle niveau II RNCP (Master) en «Praticien Coaching».</p> <p><u>Moyens pédagogiques et techniques :</u></p> <p>Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation</p> <p>Documents supports de formation projetés</p> <p>Exposés théoriques</p> <p>Etude de cas concrets</p> <p>Quizz en salle</p> <p><u>Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation</u></p> <p>-Feuilles de présence</p> <p>-Mise en situation</p> <p>-Formulaires d'évaluation de la formation</p>
---	--

Dans le cadre de notre démarche qualité, nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants : « à J+30 » de la fin de la formation. Sanction de la formation : à l'issue de la formation, le participant reçoit une attestation.

Numéro d'activité : 75640447764. Qualité des formations : AE2cf est encours d'enregistrement au Datadock.

Tous nos programmes et CGV sont disponibles sur : www.agneselissalde-2cf.fr Pour connaître les dates des futures sessions nous contacter. Toutes nos formations sont réalisables dans votre entreprise à la date qui vous convient. Document créé le 06/11/2019

La gestion financière de la TPE

Cette formation va vous permettre de d'évaluer l'importance des flux financiers de l'entreprise, et de diagnostiquer un risque de se retrouver très vite en situation difficile et ainsi pouvoir apporter des actions correctives. L'enjeu d'une bonne gestion financière concerne aussi bien la pérennité de l'entreprise que son développement. La gestion financière est au cœur de la stratégie globale de l'entreprise. Il est donc important de mettre en place une bonne gestion financière.

Durée	A qui s'adresse cette formation ?	Prérequis
7 heures présentiel 1 jour	Dirigeants d'entreprises TPE. Un audit préformation évaluera vos besoins et l'adéquation du contenu de cette formation avec vos attentes.	Aucun
Objectifs pédagogiques		
<ul style="list-style-type: none"> • Connaître les différents flux financiers de l'entreprise • Maîtriser les axes stratégiques de la gestion financière • Acquérir une autonomie dans l'évaluation financière de l'entreprise 		

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

<ul style="list-style-type: none"> ○ La gestion financière <ul style="list-style-type: none"> ○ Enjeux ○ Les indicateurs de gestion ○ Les tableaux de bord ○ Evaluer la rentabilité de son entreprise et sa solidité financière <ul style="list-style-type: none"> ○ Maîtriser sa marge et son compte de résultat ○ Réaliser un diagnostic économique et financier ○ Identifier les leviers d'action ○ Gérer une baisse d'activité <ul style="list-style-type: none"> ○ Diagnostic ○ Plan d'action ○ Optimiser sa démarche commerciale <ul style="list-style-type: none"> ○ Les questions à se poser ○ Les méthodes pour optimiser votre démarche commerciale

Enjeu : Acquérir les fondamentaux

ORGANISATION

Formateur : Agnès Elissalde

Des études de Brevet de Technicien Supérieur en actions et communications commerciales et 14 années d'expérience en stratégie commerciale et d'entreprise TPE/PME Artisans, Commerçants, Professions de Services et Libérales ainsi qu'une certification professionnel niveau II RNCP (Master) en «Praticien Coaching».

Moyens pédagogiques et techniques :

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation

Documents supports de formation projetés

Exposés théoriques

Etude de cas concrets

Quizz en salle

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

-Feuilles de présence

-Mise en situation

-Formulaires d'évaluation de la formation

Piloter la performance commerciale de la TPE

Concevoir et écrire une stratégie commerciale vous permet tout simplement de mettre toutes les chances de votre côté pour réussir à développer le chiffre d'affaires de votre entreprise.

Durée	A qui s'adresse cette formation ?	Prérequis
7 heures présentiel 1 jour	Dirigeants d'entreprises TPE. Un audit préformation évaluera vos besoins et l'adéquation du contenu de cette formation avec vos attentes.	Aucun
Objectifs pédagogiques		
<ul style="list-style-type: none"> • Acquérir les bases de la démarche commerciale • Identifier les moyens de communication • Elaborer la stratégie commerciale de la TPE 		

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

<ul style="list-style-type: none"> ○ Les solutions commerciales appliquées à l'entreprise <ul style="list-style-type: none"> ○ La stratégie commerciale. ○ Optimiser la stratégie commerciale. ○ Stratégie marketing et moyens de communication : Actions de marketing et de communication et techniques promotionnelles. ○ Optimiser sa démarche commerciale <ul style="list-style-type: none"> ○ Les questions à se poser ○ Les méthodes pour optimiser votre démarche commerciale

Enjeu : Acquérir les fondamentaux

ORGANISATION

Formateur : Agnès Elissalde

Des études de Brevet de Technicien Supérieur en actions et communications commerciales et 14 années d'expérience en stratégie commerciale et d'entreprise TPE/PME Artisans, Commerçants, Professions de Services et Libérales ainsi qu'une certification professionnel niveau II RNCP (Master) en «Praticien Coaching».

Moyens pédagogiques et techniques :

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation

Documents supports de formation projetés

Exposés théoriques

Etude de cas concrets

Quizz en salle

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence

- Mise en situation

- Formulaires d'évaluation de la formation

L'art de la négociation par l'assertivité

Savoir négocier pour garantir la rentabilité de son activité, est une compétence indispensable pour tout entrepreneur. Cette formation propose une approche personnalisée par l'analyse de son style relationnel et une écoute active de son interlocuteur. Cette formation vous permet de devenir un négociateur efficace et serein.

Durée	A qui s'adresse cette formation ?	Prérequis
7 heures présentiel 1 jour	Dirigeants d'entreprises TPE. Un audit préformation évaluera vos besoins et l'adéquation du contenu de cette formation avec vos attentes.	Aucun
Objectifs pédagogiques		
<ul style="list-style-type: none"> • Développer les compétences de communication et d'écoute active • Gagner en assertivité • Acquérir une méthodologie de négociation efficace 		

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

<ul style="list-style-type: none"> ○ L'assertivité : maîtrise et affirmation de soi <ul style="list-style-type: none"> ○ Définitions ○ Connaitre son style relationnel et repérer les jeux de rôles : le triangle de Karpman ○ Les stratégies comportementales efficaces : le cercle vertueux ○ S'affirmer par l'affirmation positive ○ Savoir dire non ○ Le plan d'action pour une meilleure confiance en soi <ul style="list-style-type: none"> ○ Savoir s'appuyer sur ses qualités et ses réussites ○ L'efficacité : positiver les difficultés et faire taire les habitudes négatives ○ L'importance du feedback <ul style="list-style-type: none"> ○ L'utilité de demander un retour ○ Faire face aux critiques et gérer le reproche ○ Donner du feedback ○ Gérer un feedback négatif ○ Adopter le bon niveau d'écoute <ul style="list-style-type: none"> ○ Auto diagnostic de son niveau d'écoute ○ Ecoute active : définition et mise en situation ○ L'art de la négociation <ul style="list-style-type: none"> ○ Définitions ○ Pourquoi négocier et dans quel but ? ○ Tendre vers les formes les plus matures de la négociation ○ Les valeurs d'une négociation réussie dans le temps

Enjeu : Acquérir les fondamentaux

ORGANISATION

Formateur : Agnès Elissalde

Des études de Brevet de Technicien Supérieur en actions et communications commerciales et 14 années d'expérience en stratégie commerciale et d'entreprise TPE/PME Artisans, Commerçants, Professions de Services et Libérales ainsi qu'une certification professionnelle niveau II RNCP (Master) en «Praticien Coaching».

Moyens pédagogiques et techniques :

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
Documents supports de formation projetés
Exposés théoriques
Etude de cas concrets
Quizz en salle
Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation
-Feuilles de présence
-Mise en situation
-Formulaires d'évaluation de la formation

Dans le cadre de notre démarche qualité, nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants : « à J+30 » de la fin de la formation. Sanction de la formation : à l'issue de la formation, le participant reçoit une attestation.

Numéro d'activité : 75640447764. Qualité des formations : AE2cf est encours d'enregistrement au Datadock.

Tous nos programmes et CGV sont disponibles sur : www.agneselissalde-2cf.fr Pour connaître les dates des futures sessions nous contacter. Toutes nos formations sont réalisables dans votre entreprise à la date qui vous convient. Document créé le 06/11/2019

Leader : être son propre manager pour manager !

Avant de manager les autres, il est sage de se manager. Cela permet de retrouver ses capacités de réflexion stratégiques et exercer son pouvoir décisionnel au sein de son entreprise, ainsi qu'avoir un plan d'action et maintenir une performance de l'entreprise dans l'entreprise. Savoir s'inspirer pour prendre de bonnes décisions.

Durée	A qui s'adresse cette formation ?	Prérequis
7 heures présentiel 1 jour	Dirigeants d'entreprises TPE. Un audit préformation évaluera vos besoins et l'adéquation du contenu de cette formation avec vos attentes.	Aucun
Objectifs pédagogiques		
<ul style="list-style-type: none"> • Développer l'aisance relationnelle • Gagner en légitimité et crédibilité • Acquérir une posture de leader • Travailler sur les postures avant d'ancrer de nouvelles pratiques managériales 		

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

<ul style="list-style-type: none"> ○ Manager ou leader <ul style="list-style-type: none"> ○ Définition ○ Les qualités intrinsèques du manager ○ Les compétences fondamentales du manager ○ Les compétences spécifiques du manager ○ Différence entre leader et manager <ul style="list-style-type: none"> ○ La relation entre le leadership et le management ○ Stratégie ○ Plan d'Action ○ Résultats ○ Les talents du manager-leader <ul style="list-style-type: none"> ○ Savoir pilote ○ Savoir inspirer : le leadership ○ Savoir conduire le changement ○ Le leadership <ul style="list-style-type: none"> ○ Les clés du leadership personnel ○ Les facteurs de réussite du leadership ○ Le leadership commercial en 3C ○ Comment fonctionne réellement le leadership ○ Le leader serviteur <ul style="list-style-type: none"> ○ Les 10 règles du leader serviteur ○ Les 4 conseils pour devenir un leader serviteur ○ Les 6 piliers ○ Les 6 postures
--

Enjeu : Acquérir les fondamentaux

ORGANISATION

Formateur : Agnès Elissalde

Des études de Brevet de Technicien Supérieur en actions et communications commerciales et 14 années d'expérience en stratégie commerciale et d'entreprise TPE/PME Artisans, Commerçants, Professions de Services et Libérales ainsi qu'une certification professionnel niveau II RNCP (Master) en «Praticien Coaching».

Moyens pédagogiques et techniques :

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation

Documents supports de formation projetés

Exposés théoriques

Etude de cas concrets

Quizz en salle

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

-Feuilles de présence

-Mise en situation

-Formulaires d'évaluation de la formation