

Un homme avisé
est un homme
éclairé...

H-F Amiel

Contact :
Corinne Coudriet
T. 09 71 16 70 10
contact@conseilsavisés.fr

Catalogue Formations

Mettre en lumière
votre savoir-faire

Dispensées
par des EXPERTS
de votre secteur d'activité



Dirigeants

des formations pour **vous valoriser**
et **valoriser votre entreprise...**

Être un manager efficace et performant

Objectifs

Être performant et efficace dans le management de son équipe.

Programme

Adapter son style de management à la personnalité de son collaborateur. Cerner et exploiter les leviers de motivation de ses salariés : maintenir le moral haute pression ! Exploiter les outils efficaces du manager.

+ Infos

2 Jours • Metz | Paris | Toulouse | Lyon

Mener les entretiens professionnels obligatoires et les entretiens d'évaluation annuels

Objectifs

Faire la différence entre les 2 types d'entretien et les mener avec efficacité, afin d'en tirer un résultat bénéfique.

Programme

Entretien **professionnel** (la loi de Mars 2014) : les outils, la mise en place, la plus-value pour l'entreprise. Entretien d'**évaluation** : la finalité, les objectifs, les outils, la mise en place.

+ Infos

2 Jours • Paris | Toulouse | Lyon

Orchestrer son développement commercial avec ses vendeurs

Objectifs

Définir sa politique commerciale - Caler les objectifs commerciaux pour l'atteindre - Mettre en place les outils de gestion adaptés.

Programme

Connaitre sa zone de chalandise et l'exploiter au maximum. Fixer des objectifs commerciaux et mettre en place des outils de gestion et suivi. Piloter son équipe commerciale : la motiver, la suivre, la recadrer.

+ Infos

2 Jours • Metz | Paris | Toulouse | Lyon

Gérer et optimiser ses stocks

Objectifs

Mettre en place une procédure complète et optimisée de gestion des stocks - Cerner les sources d'erreur - Les tableaux de bord et outils pour garantir le juste niveau de stock.

Programme

Nécessité et nature du stock ; La bonne méthode de suivi pour la bonne famille produits ; Calcul et estimation du stock de sécurité ; Tableaux de bord de suivi ; Valorisation du stock ; Analyse des erreurs et inventaires tournants.

+ Infos

2 Jours • Metz | Paris | Toulouse | Lyon

L'analyse financière de son négoce

Objectifs

Réaliser un diagnostic financier de son entreprise.

Programme

Les principaux postes du bilan et compte de résultat. Détecter les symptômes de bonne ou mauvaise santé de l'entreprise Quels ratios ? Feux verts, orange et rouges ! ; Analyse de son activité (méthode et outils) ; Tableaux de bord...

+ Infos

1 Jour • Metz | Paris | Toulouse | Lyon

Commerciaux

un parcours **technique** :
vers les **pros**

Expert

en Carrelage...

Connaissances techniques du carrelage

Objectifs

- Différencier les familles de carrelage et leurs caractéristiques
- Déchiffrer les informations sur l'emballage – Produits associés.

Programme

Les caractéristiques techniques des familles de carrelages ; Le marquage des paquets : choix – nuance – calibre – porosité. Les classements et normes : PEI – UPEC – MOHS – DIN + Norme AFNOR pieds nus/pieds chaussés. Le traitement et l'entretien des carrelages ; Les critères de choix.

+ Infos

2 Jours • Metz-Nancy | Le Mans-Rennes | Lyon-Valence | Bordeaux-Toulouse.

Vendre du carrelage

Objectifs

Réussir les ventes du carrelage en le valorisant dans le show room, en donnant des conseils d'expert aux clients - Réussir les ventes additionnelles.

Programme

Les basics primordiaux de la vente : accueillir, découvrir, proposer, argumenter, négocier, vendre, fidéliser. Réussir la négociation du prix. Gérer son environnement et le merchandising du show room.

+ Infos

2 Jours • Metz-Nancy | Le Mans-Rennes | Lyon-Valence | Bordeaux-Toulouse.

Expert

en Menuiserie...

- Menuiseries intérieures (huisseries, portes, escaliers, dressing, parquets)
- Menuiseries extérieures (portes, fenêtres, fenêtres de toit, vérandas, portails)
- Motorisation et domotique

Parcours de formation

Module 1 • 1 jour

Techniques de la menuiserie (niveau 1)

Terminologie de la menuiserie et de la baie ; Les différents types de pose ; Mise en pratique – Prise de cote et pose.

Module 2 • 2 jours

Techniques de la menuiserie (niveau 2)

Rappel de terminologie ; Adaptation et types de pose ; Mise en pratique ; Motorisation et domotique ; Le vitrage ; La réglementation.

Module 3 • 2 jours

Développer et réussir mes ventes de menuiserie

Les basics de la vente ; Argumenter pour monter en gamme. La négociation du prix ; Gérer son environnement et le merchandising de la salle expo.

Module 4 • 2 jours

Relancer les devis et suivre ses clients

Préparer son appel ; Effectuer la relance.

Module 5 • 1 jour

Réussir sa communication sur les réseaux sociaux – La e-réputation

L'environnement digital ; Les leviers ; Impact du web social sur vos stratégies de communication ; L'e-réputation : nouvelle échelle de valeur.

Commerciaux

un parcours pour développer son expertise commerciale

Réussir l'accueil des clients

Objectifs

Mettre le client au cœur de l'activité commerciale - Le client doit se sentir en confiance... chez lui ! - Réussir l'accueil téléphonique et l'accueil au sein du point de vente.

Programme

Prendre en compte l'attitude générale du client dès son arrivée en adaptant sa gestuelle, son langage, son comportement ; Que faire en cas de difficulté d'expression du client ? Personnaliser l'accueil téléphonique : Dire ou ne pas dire ? ; Avec ou sans client devant soi ?

+ Infos

1 Jour • Metz-Nancy | Le Mans-Rennes | Lyon-Valence | Bordeaux-Toulouse.

Négocier la vente au bon prix

Objectifs

Maîtriser la négociation - Argumenter et défendre son prix.

Programme

Le schéma de la négociation (de la découverte du besoin à la phase de réponses aux objections) ; Le prix : ce qui le constitue, comment le défendre ; Réussir les ventes complémentaires ; Conclure sa vente.

+ Infos

1 Jour • Metz-Nancy | Le Mans-Rennes | Lyon-Valence | Bordeaux-Toulouse.

Prospecter et élargir son portefeuille clients

Objectifs

Connaitre le potentiel de son secteur et de ses clients • Mener des opérations de développement (prospection - marketing) précises et ciblées • Organiser ses tournées.

Programme

Planifier son activité (potentialité de son secteur - tournées - outils de prospection) • Identifier les clients en compte et à prospecter.

+ Infos

2 Jours • Metz-Nancy | Le Mans-Rennes | Lyon-Valence | Bordeaux-Toulouse.

Un devis ça se relance, un client ça se suit !

Objectifs

Réussir la relance téléphonique des devis pour concrétiser les ventes - Créer un argumentaire concret et performant - Suivre son client.

Programme

Préparer l'appel ; Présenter l'offre et argumenter ; Traiter les objections ; Conclure la vente et assurer le suivi et la fidélisation du client.

+ Infos

1 Jour • Metz-Nancy | Le Mans-Rennes | Lyon-Valence | Bordeaux-Toulouse.

Le Merchandising : clé de voûte de la réussite

Objectifs

Bien implanter son libre-service et sa salle exposition et chacune des familles produits - Mettre en avant ses produits - établir une bonne signalétique.

Programme

Maîtriser les règles du merchandising en LS et Show-Room. Mener un diagnostic du magasin.

+ Infos

2 Jours • Metz-Nancy | Le Mans-Rennes | Lyon-Valence | Bordeaux-Toulouse.

Magasiniers chauffeurs

un parcours de formation valorisant

Réussir l'accueil du client dans la cour de matériaux ou lors de la livraison.

Objectifs

Mettre la relation client au cœur de son quotidien.

+ Infos

1 Jour • en région.

Programme

Réussir d'entrée la prise de contact client • Exploiter l'image de son véhicule de transport • Montrer son intérêt pour le projet de son client. Lui donner envie de nous revoir - Servir et savoir rendre service • Prendre congé de son client en l'assurant de son suivi. Gérer et transmettre aux autres services de l'entreprise, les informations clés dans le respect des procédures internes.

Organiser son espace de travail

Objectifs

Optimiser son espace de travail couvert et non couvert.

+ Infos

1 Jour • en région.

Programme

Gagner de la place en fonction des produits • Organiser les zones de stockage - Gagner en efficacité et réactivité dans son mode organisationnel • Valoriser un espace de déstockage • Se différencier à travers la mise en valeur de son espace « exposition extérieure » - gérer ses stocks.

Devenir un acteur clé du développement de son entreprise

Objectifs

Prendre conscience et exploiter son potentiel humain

+ Infos

1 Jour • en région.

Programme

Comprendre les exigences d'un client et les intégrer • Mieux se connaître pour s'adapter et y répondre • Valoriser sa fonction en considérant son poste comme facteur de développement pour l'entreprise • Fidéliser son client en faisant partie de ses interlocuteurs privilégiés.

Mettre en lumière votre savoir-faire

Sécurité

dans votre travail
et dans l'entreprise

Intitulé de formation	Durée	Lieu
Évaluer les risques professionnels : document unique	1 jour	Metz et sur site
Mise à jour : document unique	1 jour	Metz et sur site
AIRP encadrement (Autorisation d'Intervention à Proximité des Réseaux)	1 jour	Metz et à proximité
AIRP opérateur (Autorisation d'Intervention à Proximité des Réseaux)	1 jour	Metz et à proximité
SST - initial (Sauveteur Secouriste du Travail)	2 jours	Metz et sur site
SST - recyclage (Sauveteur Secouriste du Travail)	1 jour	Metz et sur site
Montage et démontage d'échafaudages fixes (R408)	1 jour	Selon votre organisation
Réception, maintenance et vérification d'échafaudages fixes (R408)	1 jour	Selon votre organisation
Utilisation d'échafaudages fixes (R408)	1 jour	Selon votre organisation
Travail en hauteur avec port de harnais de sécurité	1 jour	Selon votre organisation
Habilitation électriques (BS/BE Manoeuvre)	2 jours	Selon votre organisation
Habilitation électriques (H0/B0)	1 jour	Selon votre organisation
Habilitation électriques (B2/B2V, BR-BC-BE)	3 jours	Selon votre organisation
Habilitation électriques (H1V, H2V, HC)	4 jours	Selon votre organisation
CACES PEMP (R386)	2-3 jours	Selon votre organisation
CACES engins de chantier 1 à 9 (R372 m)	2-3 jours	Selon votre organisation
CACES Chariots 1-3-5 (R389)	2-3 jours	Selon votre organisation
Incendie - Évacuation (EPI- ARI)	1 jour	Selon votre organisation
PRAP	2 jours	Selon votre organisation
Autres besoins		Nous consulter

Informations pratiques

Savoir-faire

Toutes les formations présentées sur ce document sont :

- dispensées par des **Formateurs Experts** dans dans votre secteur d'activité
- au **cœur de l'entreprise** pour une meilleure **concrétisation** de la **compétence** visée.

Hébergement et restauration

Nous vous proposons d'organiser la logistique liée à la formation :

- déjeuner,
- dîner,
- hôtel,
- petit déjeuner...



**Conseils
avisés**

Corinne Coudriet

T/F. 09 71 16 70 10

contact@conseilsavisés.fr



Mettre en lumière votre savoir-faire et vos compétences

- auditer l'humain, le financier et l'organisationnel
- analyser vos forces et vos faiblesses
- diagnostiquer vos potentiels d'optimisation



Développer vos ressources humaines

- gérer vos ressources internes
- profiler les postes et les candidats
- réaliser vos recrutements
- finaliser votre organigramme



Aider à la mise en place de votre plan d'action

- définir ensemble la stratégie globale de votre entreprise
- déterminer vos objectifs et vos axes de progression
- valoriser votre potentiel
- pérenniser votre démarche