

FORMATION PARCOURS MANAGER

MANAGERS, GAGNER EN PERFORMANCE

Durée : 8 ateliers thématiques

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : commerciaux, directeurs commerciaux, agents commerciaux, équipes marketing & communication

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Apprendre à motiver, valoriser votre équipe.
- Co-construire le management de demain.
- Savoir donner une place à chacun.
- Organiser le travail en méthode agile.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Analyse des softskills + Disc.
- Redonner une place / un rôle à chacun.
- Produire de la valeur grâce au Lean Startup.
- Dynamiser les temps collectifs en présentiel.
- Adopter une posture de facilitateur.
- Piloter en conservant l'alignement de la vision.
- Décider des rémunérations en mode projet, basées sur l'atteinte des résultats clés définis.
- Traduire le besoin de reconnaissance en termes d'activation des leviers de motivation, et de calage du niveau de délégation attendu.
- Travail de la marque employeur : mes salariés, mes ambassadeurs.

INFOS

- Mise en pratique : élaboration d'un pitch client et tournage.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

MANAGERS, GAGNER EN PERFORMANCE

Formacode : 32154

Lieu : Intra

Durée : 14h / 2 jours

Matériel nécessaire : Ordinateur

Délais d'accès : 15 jours

Accessibilité personnes en situation

de handicap : Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap

Indicateurs de qualité : Sur notre site StartHack

Durée : 8 ateliers thématiques

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : commerciaux, directeurs commerciaux, agents commerciaux, équipes marketing & communication

Modalités : visio & présentiel

OBJECTIFS

- Apprendre à motiver, valoriser votre équipe
- Co-construire le management de demain
- Savoir donner une place à chacun
- Organiser le travail en méthode agile

INFOS

- **Mise en pratique :** élaboration d'un pitch client et tournage
- **Personnalisation :** chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée

PROGRAMME

- **Atelier 1 :** Optimisation du profil LinkedIn
- Conseils pour créer un profil attrayant et professionnel.
- Utilisation de mots-clés pour améliorer la visibilité.
- Personnalisation des sections pour mettre en valeur votre expertise.

- **Atelier 2 :** Stratégies d'invitation et d'extension de réseau
- Techniques pour envoyer des invitations personnalisées.
- Utilisation des filtres de recherche pour trouver des prospects pertinents.
- Gestion des invitations et des demandes de connexion.

- **Atelier 3 :** Publication de contenus engageants
- Planification de contenu : fréquence et types de publications.
- Rédaction de posts percutants et attractifs.
- Intégration d'images, de vidéos et de liens pour augmenter l'engagement.

- **Atelier 4 :** Comprendre et analyser les statistiques
- Interprétation des statistiques de performance des publications.
- Utilisation des données pour ajuster la stratégie de contenu.
- Mesure de l'impact des publications sur l'engagement et la génération de prospects.

FORMATION PARCOURS MANAGER

MANAGERS, GAGNER EN PERFORMANCE

Formacode : 32154

Lieu : Intra

Durée : 14h / 2 jours

Matériel nécessaire : Ordinateur

Délais d'accès : 15 jours

Accessibilité personnes en situation

de handicap : Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap

Indicateurs de qualité : Sur notre site StartHack

Durée : 8 ateliers thématiques

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : commerciaux, directeurs commerciaux, agents commerciaux, équipes marketing & communication

Modalités : visio & présentiel

OBJECTIFS

- Apprendre à motiver, valoriser votre équipe
- Co-construire le management de demain
- Savoir donner une place à chacun
- Organiser le travail en méthode agile

INFOS

- **Mise en pratique :** élaboration d'un pitch client et tournage
- **Personnalisation :** chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée

PROGRAMME

- **Atelier 5 :** Utilisation des groupes LinkedIn
- Recherche et sélection de groupes pertinents pour votre secteur.
- Participation active aux discussions et partage de contenu.
- Établissement de relations avec des membres influents des groupes.
- **Atelier 6 :** Développement de relations avec les prospects
- Approche personnalisée pour initier des conversations avec les prospects.
- Utilisation des fonctionnalités de messagerie pour établir des relations.
- Suivi des interactions et gestion des relations à long terme.
- **Atelier 7 :** Conversion des prospects en clients
- Création de contenus spécifiques pour convertir les prospects en clients.
- Utilisation des appels à l'action (CTA) pour encourager l'action.
- Techniques de suivi pour maintenir l'intérêt et conclure les ventes.
- **Atelier 8 :** Évaluation et ajustement de la stratégie
- Analyse des résultats obtenus et des objectifs atteints.
- Identification des points forts et des domaines à améliorer.
- Réajustement de la stratégie en fonction des retours d'expérience et des données analytiques.