

Votre solution « sur mesure » en formation professionnelle



L'humain est votre capital



LE DEFI OPTIM'HUM :

Une offre calée sur l'actualité de votre métier

NOS FORMATIONS SUR MESURE ET INTRA ENTREPRISE

L'équipe OPTIM'HUM mobilisée pour vos besoins spécifiques

Pour vos actions collectives de formation, nous déclinons l'ensemble de nos thématiques au format intra entreprise ou sur mesure.

Nos solutions intras, toujours au fait de l'actualité de vos métiers, de la réglementation et des pratiques managériales, sont construites à partir de vos besoins, de vos contraintes et de vos objectifs opérationnels.

Une fois travaillées à partir de vos éléments, nos propositions intègrent la valeur ajoutée pédagogique et d'ingénierie de projet de l'équipe OPTIM'HUM.

Nous favorisons l'apprentissage tant individuel que collectif et nous nous engageons sur l'opérationnalité des contenus et le transfert des savoirs.

Dans nos formations intra entreprise et sur mesure, vous retrouverez un professionnalisme et une expertise OPTIM'HUM.

SOMMAIRE

Management	4
Communication	5
Vente relation client	6
Ingénierie de formation	7
Médiation, gestion de conflit.....	7

pour 2018 :

Accueillir un travailleur handicapé

Pôle financier :

Tableau de bord, audit et finance...



Des experts pour vous accompagner du Savoir....au Savoir-faire

ZAFFRAN Jean-Luc

Master II en ingénierie de formation pour adultes

DESS Ingénierie des Organisations Economiques et Sociales

Certificat Professionnel de Médiateur

Licence de Sciences Economiques

BTS Action Commerciale

MANAGEMENT

Intitulé de formation	Durée	Tarif HT
<p>NOUVEAUTE 2018</p> <p>Management des Générations Y et Z : Mythe ou réalité ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apprendre à décoder les comportements des « Digital natives » • Savoir fixer les bonnes limites et agir avec authenticité... • Adapter ses pratiques managériales pour mieux les surprendre 	2 jours	240 000 fcp
<p>Développer son leadership relationnel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier les conditions de mise en œuvre d'un leadership adapté • Reconnaître et adopter son style de leadership • S'entraîner, par le biais de simulations et d'études de cas • Adapter son leadership en fonction des situations 	3 jours	360 000 FCFP
<p>Bien communiquer pour bien manager</p> <ul style="list-style-type: none"> • Améliorer sa communication managériale, pour développer à la fois son leadership, l'implication de ses collaborateurs et les performances de l'entreprise 	2 jours	240 000 FCFP
<p>Animer et conduire une réunion</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conduire des réunions professionnelles et efficaces 	2 jours	240 000 FCFP
<p>Motiver et animer son équipe de travail</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprendre les ressorts de la motivation • Acquérir des outils et des méthodes d'animation d'équipe 	2 jours	240 000 FCFP
<p>Passer du métier d'expert au métier de Manager</p> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir gérer la différence de posture entre son rôle d'expert métier et de manager lors d'une prise de poste managériale ou d'une double fonction 	2 jours	240 000 FCFP
<p>Nouveau Manager : l'essentiel pour animer et diriger une équipe</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acquérir les savoir-faire essentiels du manager • Apprendre à bien déléguer • Développer la motivation de ses collaborateurs • Renforcer sa capacité à bien communiquer • Intégrer le droit du travail dans ses décisions managériales 	3 jours	360 000 FCFP

<p>Renforcez l'efficacité de votre management situationnel <i>Professionnalisez vos pratiques pour mieux décider</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Adapter son style de management en fonction des situations rencontrées • Mesurer la performance de son équipe pour la faire grandir • Communiquer de manière constructive et favoriser la cohésion de l'équipe • Prendre du recul pour faire évoluer sa gestion d'équipe au quotidien 	3 jours	360 000 FCFP
---	---------	--------------

<p>Le Manager Médiateur : savoir gérer les conflits</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les règles et enjeux de la Médiation • Comprendre l'importance de la communication en période de tensions • Identifier les facteurs de tension et anticiper les conflits • Acquérir les compétences managériales indispensables à l'accompagnement des transformations • Mettre à profit les périodes difficiles pour opérer les changements constructifs 	2 jours	240 000 FCFP
--	---------	--------------

<p>Chef de projet occasionnel <i>Méthode et organisation pour des projets réussis</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Acquérir une méthode et des outils efficaces pour conduire chaque étape d'un projet • Mettre en place un processus de réalisation de projet • Savoir diagnostiquer les difficultés opérationnelles et engager des actions correctives • Maintenir l'adhésion des différents acteurs tout au long du projet 	3 jours	360 000 FCFP
---	---------	--------------

<p>Savoir mener l'Entretien Annuel d'Echange</p> <ul style="list-style-type: none"> • La préparation de l'entretien • La structure de l'entretien de face à face • Les outils pour le conduire efficacement et sans stress 	2 jours	240 000 FCFP
--	---------	--------------

COMMUNICATION

Intitulé de formation	Durée	Tarif HT
<p>L'accueil physique et téléphonique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Valoriser le professionnalisme et l'efficacité de l'entreprise par une mise en relation téléphonique efficace et chaleureuse • Maîtriser les fondamentaux de l'accueil téléphonique 	2 jours	240 000 FCFP

Intitulé de formation	Durée	Tarif HT
Prendre la parole en public <ul style="list-style-type: none"> • Développer son charisme face à un auditoire • S'appuyer sur ses capacités d'orateur • Améliorer sa prestation orale • Gérer ses émotions face au public • 	2 jours	240 000 FCFP
Intitulé de formation	Durée	Tarif HT
PNL : comment communiquer efficacement <ul style="list-style-type: none"> • Etablir une relation de confiance avec son interlocuteur • Acquérir de nouveaux outils d'observation de la réalité • Avoir une communication "flexible" • Préciser son niveau de communication • Programmer soi-même le changement 	2 jours	240 000 FCFP
Intitulé de formation	Durée	Tarif HT
Assertivité : « ni hérisson ni paillason » <ul style="list-style-type: none"> ■ Qu'est-ce que l'assertivité ? ■ Croyez au maximum en vous-même ■ Acceptez le fait que vous ne pouvez pas changer les autres personnes ■ Apprenez à répondre...pas à réagir ■ Dîtes non quand vous le voulez ■ Adoptez cette attitude : je peux le faire 	2 jours	240 000 FCFP

VENTE RELATION CLIENT

Intitulé de formation	Durée	Tarif HT
Optimiser l'accueil des clients physique et/ou téléphonique <ul style="list-style-type: none"> • Améliorer l'efficacité de l'accueil physique et/ou téléphonique par la confiance et l'aisance dans son expression et son comportement • Promouvoir au quotidien par des actes simples et efficaces l'image de marque de l'entreprise • Savoir gérer avec tact et courtoisie les situations délicates 	2 jours	240 000 FCFP

<p>Techniques de vente et de négociation commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Appréhender les techniques de préparation et de conduite d'un entretien de vente afin de mener une négociation commerciale réussie 	2 jours	240 000 FCFP
<p>Faire face aux clients difficiles et s'affirmer</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mieux se connaître pour mieux se maîtriser • Acquérir les techniques de résolution de conflits pour s'affirmer • S'entraîner de façon intensive en négociation pour transformer les méthodes en réflexes naturels 	3 jours	360 000 FCFP
<p>Commercial pour non commerciaux</p> <ul style="list-style-type: none"> • Intégrer les basiques de la vente et de la négociation • Perfectionner vos attitudes dans la relation avec les clients en toute circonstance • Savoir collaborer efficacement avec tous les services internes de l'entreprise 	3 jours	360 000 FCFP
<p>Prospecter et Conquérir de nouveaux clients</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prendre des rendez-vous en prospection • Assurer les premiers contacts • Savoir se positionner sur une affaire • Faire avancer un projet chez le client 	2 jours	240 000 FCFP
<p>Optimiser la vente en magasin</p> <ul style="list-style-type: none"> • Améliorer l'accueil en magasin • Optimiser les flux • Améliorer son merchandising • Améliorer la relation client • Fidéliser 	3 jours	360 000 FCFP

INGENIERIE DE FORMATION

Intitulé de formation	Durée	Tarif HT
<p>Formation de formateurs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Avoir les moyens de mener des actions de formation efficaces • Maîtriser tous les éléments nécessaires à la construction d'un stage • Maîtriser les techniques nécessaires à son animation • Être capable d'évaluer l'action de formation 	3 jours	360 000 FCFP

MEDIATION...UNE SOLUTION RENTABLE



Intitulé de formation	Durée	Tarif HT
Un Médiateur professionnel pour résoudre les conflits individuels et collectifs <ul style="list-style-type: none">• Une méthode qui a fait ses preuves• Qui évite des procédures longues et coûteuses• Qui propose un contrat « satisfait /satisfait »	8 heures	120 000 FCFP

APPELEZ LE 76 19 69

Ou contactez-nous sur : optimhum@gmail.com

Nous sommes à votre disposition pour toute action de formation...



SARL au capital de 100 000 fcfp

Numéro d'identification : RCS. NOUMEA 2011 B 1 063 2BB (2011 B 1310)

Numéro RIDET 1 063 288.001 **Numéro DFPC 988/415/11 R**