



Votre Oxygène commercial !

Formations
Catalogue 2021

Réseautage
Commercial

Direction
Commerciale
Externalisée

Mentoring
Commercial

Formations
Commerciales

Opérationnel
Commercial
Externalisé





Communiquer par l'écoute silencieuse

Comprendre le contrat de communication
Ecouter sans juger
Observer le non verbal
Porter de l'intérêt
Rester concentrer



Questionner pour écouter

Identifier les différents types de questions
Utiliser les questions relais,
les questions miroirs

Clarifier pour comprendre

Approfondir,
Reformuler sans juger,
S'entraîner à l'empathie,
Comprendre le client par le reflet du sentiment



Sélectionner l'écoute active selon les situations

Identifier les situations d'échanges simples ou complexes
Manier l'écoute active en situation de désaccord, de négociation, de conflit

Formation de 4h

Groupes de 4/10 personnes

Tout public / Pas de prérequis

Intra ou Inter / Possibilité FOAD

Tarif : 480,00 € H.T. /st



Formation: Savoir Pitcher

Comprendre le Pitch

Découvrir les types de pitch
Différencier les outils du pitch
Déterminer le temps du pitch



Choisir le contexte du Pitch

Analyser le contexte,
Reconnaître les interlocuteurs
Décider du bon timing

Ecrire un pitch unique et percutant

Concevoir un pitch unique
Rendre son pitch percutant
Penser les outils d'appui



S'entraîner

Persuader par le pitch
Avoir le bon mental pour pitcher
S'auto évaluer

Formation de 4h

Groupes de 4/10 personnes

Tout public / Pas de prérequis

Intra ou Inter / Possibilité FOAD

Tarif : 480,00 € H.T. / st



Formation: Réseautage Commercial au service d'une stratégie commerciale

Identifier les réseaux adaptés

Identifier les réseaux généraux, territoriaux, métiers
Connaitre les réseaux et leurs avantages et inconvénients



S'entraîner à réseauter

Savoir être et au savoir vendre
Atteindre la bonne posture
S'engager activement dans les réseaux



Choisir ses réseaux

Choisir les réseaux en fonction de sa stratégie commerciale
Prioriser les réseaux selon le temps qu'on peut leur accorder



Identifier les pratiques du réseautage

Remise du guide des bonnes pratiques
Mise en place d'un plan d'actions individuelles
Motivation



Formation de 4h
Groupes de 4/10 personnes
Destiné à un public décisionnaire sur la partie réseau /Pas de prérequis
Intra ou Inter / Possibilité FOAD
Tarif : 480,00 € H.T. / st



Formation

Pilotage des équipes commerciales

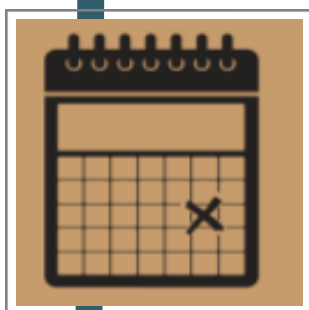
Identifier ses objectifs

Utiliser la méthode SMART
Encadrer ses objectifs
Prioriser ses missions



Planifier

Planifier ses actions,
Prioriser, anticiper
Motiver par les indicateurs,
Motiver par les objectifs



Expérimenter le pilotage commercial

Analyser ses expériences,
Comprendre le fonctionnement
des individus dans l'équipe
Manager son équipe



Ecrire son plan de pilotage

S'adapter au rythme de
l'entreprise,
Comprendre, débriefing, motiver
Co-célébrer les victoires



Formation de 4 X 4h
1 à 6 personnes

Destinés à des Managers commerciaux débutants ou Managers de petites équipes
Intra ou Inter / Possibilité FOAD

Tarif : 1920,00 € H.T./st



Formation

Organiser et optimiser ses séminaires commerciaux

Diagnostiquer et identifier ses objectifs

Comprendre ses besoins
Fixer ses Objectifs



Ecrire son scénario

Penser à tout
Différencier les temps forts,
les temps de travail,
les temps de vie,
Communiquer sur son séminaire

Manager ses présentations

Animer ses présentations
Convaincre
Faire participer l'équipe,
Impliquer pour motiver



Ecrire son plan d'action et de motivation

Lire le guide des bonnes pratiques,
Ecrire son Plan d'actions individuelles,
Savoir programmer son séminaire



Formation de 3 X 4h
de 1 à 6 personnes

Destinés Managers commerciaux souhaitant réaliser des séminaires commerciaux

Intra ou Inter / Possibilité FOAD

Tarif : 1440,00 € H.T. /st



Formation

La vente en temps de crise

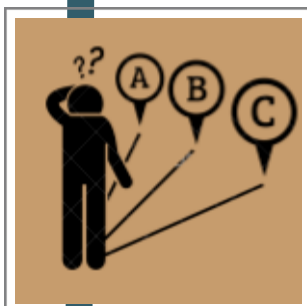
Se préparer à la vente en période de crise

Reformuler son offre,
Utiliser la méthode ARME,
Savoir être flexible,
Répondre aux objections



La Prise de contact en période de crise

Trouver le bon moment, le bon ton, la bonne approche
Identifier clients, prospects, et ambassadeurs



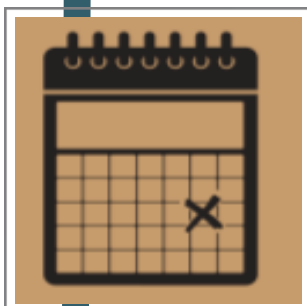
Le Cycle de vente

Prospecter,
Argumenter,
Négocier,
Savoir conclure une vente



Plan d'action et Auto Motivation

Connaitre ses propres leviers de motivation
Rédiger son Plan d'action individuel
Se fixer des indicateurs de performance



Formation de 4 X 4h
groupes de 2 à 10 personnes
Destinés aux commerciaux et managers commerciaux
Intra ou Inter / Possibilité FOAD
Tarif : 1920,00 € H.T. /st



Formation

La relation client au téléphone

Se présenter au téléphone

Décrocher son téléphone,
Utiliser la Méthode CAP,
Trouver la bonne posture
pour être relai de son
entreprise,
Travailler son «Bonjour »

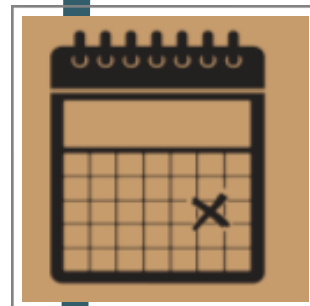


Analyser les attentes clients

Echanger avec l'écoute active,
Savoir inspirer confiance,
Se synchroniser pour favoriser
l'échange

Distinguer les étapes clés de l'entretien téléphonique

Comprendre,
Mener la discussion,
Être force de proposition
Comprendre les blocages et les
dépasser,
Conclure



Estimer les bons réflexes face aux situations délicates

Gérer des clients agressifs ou
difficiles
Transformer les points
d'insatisfaction en opportunités



Formation de 3 X 4h
groupes de 2 à 10 personnes
Destinés aux commerciaux et managers commerciaux
Intra ou Inter / Possibilité FOAD
Tarif : 1440,00 € H.T. /st



Formation

Outils nécessaires au pilotage commercial (GRC /CRM)

Gérer ses prospects/ clients / suspects

Segmenter sa clientèle,
Analyser son cycle de vente,
Qualifier ses contacts,
Méthode IPO/IPA



Planifier l'activité commerciale

Organiser / Prioriser,
Identifier les indicateurs de suivi des actions commerciales,
Construire les outils de suivi



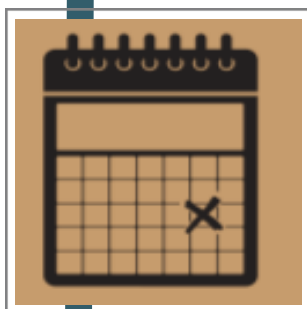
Connaître les fonctions CRM

Connaître l'éventail des fonctionnalités,
Identifier ses besoins,
Implémenter,



Piloter son Plan d'action et mettre en place ses tableaux de bord

Piloter son activité grâce aux tableaux de bord
Plan d'action individuel
Process d'alertes



Formation de 4 X 4h
groupes de 2 à 10 personnes
Destinés aux commerciaux et managers commerciaux
Intra ou Inter / Possibilité FOAD
Tarif : 1920,00 € H.T. /st



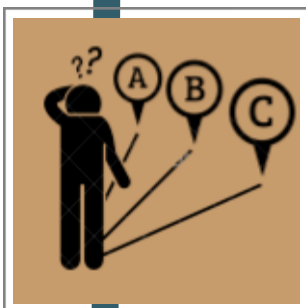
Formation

Se fixer des objectifs

Ecrire sa stratégie commerciale et la faire vivre

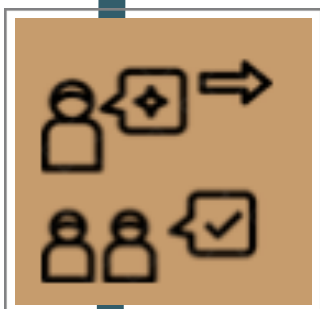
Se fixer des objectifs

Se fixer des objectifs dans le temps
Utiliser la méthode SMART
Rendre ses objectifs attractifs



Mettre en place les moyens

Identifier et choisir les moyens
Comprendre et choisir les alliances stratégiques
Choisir les compétences à travailler, externaliser, écarter



Savoir écrire sa stratégie commerciale

Analyser l'environnement et sa dynamique concurrentielle
Explorer son panel d'offres
Valoriser ses produits / services
Créer et écrire sa stratégie de croissance
Manager son portefeuille d'activité
Organiser la diversité

Utiliser des tableaux de bord et outils de suivi

Centraliser l'information,
Connaitre son forecast,
Planifier ses points de pilotage,
Utiliser la Méthode GASI
Bâtir son plan d'action progressif

Formation de 5 X 4h
groupes de 1 à 3 personnes
Destinés aux dirigeants
Intra ou Inter / Possibilité FOAD
Tarif : 2400,00 € H.T. /st

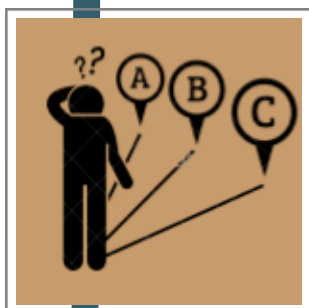


Formation

Reconnaitre les valeurs de son équipe

Reconnaitre les valeurs

Intégrer la dimension morale,
Intégrer la dimension sociétale,
Comprendre la dimension variable des valeurs en situation de crise ou de stress

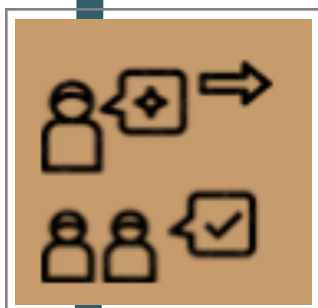


Libérer les valeurs individuelles

Se connaître par l'Introspection
Savoir exprimer ses valeurs
S'aider des valeurs dans la prise de décision

Co écrire ses valeurs d'équipe

Co écrire ses valeurs collectives à partir des valeurs individuelles,
Décider dans le compromis,
Savoir être Intransigeance



Se motiver

Exprimer les valeurs comme avantage commercial,
Utiliser les valeurs comme avantage managérial, RH
Motiver ses équipes par les valeurs

Formation de 1 X 6h
groupes de 3 à 16 personnes
Destinés aux équipes
Intra ou Inter / Possibilité FOAD
Tarif : 600,00 € H.T. /st



Formation

Gestion du temps et maîtrise du stress

Prendre conscience de sa relation au temps

Connaitre les différents types de comportements,
Comprendre la notion de cadence personnelle,
Connaître ses rythmes et besoins



Travailler collectivement

Temps personnel/ temps collectif
Optimiser son temps grâce à la Polyvalence,
Poser ses propres limites
Eduquer le collectif



Créer un temps de qualité

Identifier 4 failles de la gestion du temps
Fixer les objectifs,
Identifier priorités et urgences
Déjouer les pièges de la pression

Accéder à des ressources positives

Affiner son rapport au temps par l'affirmation et la démonstrativité,
Générer de nouveaux comportements par l'adaptabilité et le choix,
Explorer l'interface temps dédié au management

Formation de 3 X 4h
groupes de 2 à 16 personnes
Destinés aux managers, décideurs
Intra ou Inter / Possibilité FOAD
Tarif : 1440,00 € H.T. /st



Formation

Convaincre en contexte difficile

Reconnaitre l'impact de sa communication personnelle

Identifier le langage verbal et non verbal,
Comprendre par l'empathie,
Structurer ses idées pour convaincre



Gérer ses émotions en contexte difficile

Reconnaitre ses émotions pour les apprivoiser,
Reconnaitre les émotions de l'interlocuteur



Savoir répondre aux objections,

Laisser les objections s'exprimer
Dépasser les blocages
Assumer les erreurs pour rebondir



Gérer l'entretien conflictuel

Utiliser une démarche orientée solution lors d'un conflit,
Envisager des solutions gagnant/gagnant
Conclure un entretien conflictuel
Ouvrir à un temps plus serein



Formation de 3 X 4h
groupes de 2 à 6 personnes
Destinés aux managers, décideurs
Intra ou Inter / Possibilité FOAD
Tarif : 1440,00 € H.T. /st



Formation

Management à distance

Gestion d'équipe en télétravail

Organiser le travail de l'équipe à distance

S'interroger sur les conditions du télétravail,
Segmenter le temps et l'espace,
Les outils du télétravail



Planifier l'activité d'une équipe à distance

Bâtir des plans d'actions puis prioriser ses actions,
Organiser selon les contraintes
Conduire le mixte bureau /distance

Motiver à distance

Reconnaitre les profils de travailleurs à distance,
Prendre sa posture de manager à distance,
Fédérer, encourager, partager,
Recevoir et donner du feedback



Identifier les points de vigilance individuels et collectifs

Conduire les face à face,
Conduire les réunions en full web et les réunions mixtes,
Transformer les points d'insatisfaction en opportunités
Identifier les signaux faibles

Formation de 3 X 4h
groupes de 2 à 6 personnes
Destinés aux managers, décideurs
Intra ou Inter / Possibilité FOAD
Tarif : 1440,00 € H.T. /st



Méthodes pédagogiques

Les formations sont basées sur le partage d'expérience avec la méthode apport théorique, mise en pratique, retour théorique. Nos formateurs suivent des formations régulières afin d'être toujours plus performants et agiles avec les outils pédagogiques.

Nos formations sont réalisées avec de petits groupes afin d'être plus réactifs sur vos besoins et afin de pouvoir s'adapter aux stagiaires et à leurs besoins.

Nos scénarios de formations peuvent prévoir des options différentes qui varieront en fonction des apprentissages et des besoins des stagiaires.

Nos formateurs ont à leur disposition des capsules, des mini modules qui permettent de réactiver les formations en cas de besoin.

Méthodes d'évaluation

Nos formations sont ponctuées d'évaluations continue sous forme de questionnaires, quizz, quizz en ligne ou autoévaluations...

Différents outils d'évaluation peuvent être utilisés jusqu'à acquisition des compétences.

Nos formations sont évaluées en fin de session par un questionnaire google forms ou par observation lors de cas pratique.

Une attestation d'évaluation d'atteinte des objectifs des compétences sera remise en fin de formation.

Un questionnaire de retour d'expérience sur la formation vous sera proposé en fin de formation en vue de valider votre satisfaction et de maintenir notre amélioration permanente.



Formateurs

Nos formateurs et formatrices sont sélectionné(e)s en fonction de leur expérience métier mais aussi en fonction de leur capacité à savoir transmettre.

Ils s'engagent en signant la charte du formateur Oxycom.

Plusieurs réunions permettant la supervision des formations ont lieu au cours de l'année.

Afin de toujours s'améliorer, ils s'engagent à suivre des formations régulières à minima une fois / an.





Nos mesures de satisfaction

Un questionnaire de satisfaction et d'aide à l'amélioration est adressé à tous nos stagiaires sur les items suivants :

- ✓ Objectifs et Réponse à vos attentes
- ✓ Contenu, Explications et disponibilité du formateur
- ✓ Equilibre pratique / théorique
Format
- ✓ Lieux, matériel, Horaires
- ✓ Sujets d'intérêt
- ✓ Possibilités d'amélioration

Nous mesurons ainsi la satisfaction de nos stagiaires à chaque fin de cycle.

En 2020 :

100% Retour des questionnaires de satisfaction

98,8% Satisfaction générale des stagiaires

Nous prenons le temps d'approfondir la satisfaction de nos clients commanditaires par un entretien personnalisé.

Mieux qu'un taux de satisfaction mesurable, nous travaillons avec 100 % de clients commanditaires sur un plan d'amélioration de méthode GASI.

En 2020

24 jours de formation en entreprise

27 stagiaires en entreprise formés

Taux d'assiduité dans les entreprises : 100%

55 jours de formation en école de commerce

675 stagiaires étudiants formés

Taux d'assiduité dans les écoles : 98 %

Tarifs sur mesure

Les tarifs du catalogue sont donnés à titre indicatif et peuvent évoluer en fonction des besoins de la formation et du nombre de stagiaires.

N'hésitez pas à nous demander un devis, nous vous répondrons sous 3 jours maximum.

Selon votre besoin, nous pouvons aussi établir des formations sur mesure. Un rendez-vous diagnostic préalable à l'envoi d'un devis personnalisé nous permettra de cerner vos besoins en formation pour l'adapter à vos enjeux.

Modalités des formations

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, Patricia Gratas est à votre disposition pour réfléchir à la meilleure adaptation du lieu de formation, des supports, du matériel ou du déroulé pour vous recevoir dans les meilleures conditions. Patricia Gratas s'engage à contacter des personnes ressources pour élargir ses compétences à l'accueil des personnes en situation de handicap en cas de besoin. (MDPH, CRFH...)



Nous contacter :

Patricia Gratas

Présidente fondatrice
Responsable des prestations de
formation

p.gratas@oxycom33.com

06 19 67 62 23

Michael Gimenez

Dirigeant fondateur
Responsable des prestations
externalisées

m.gimenez@oxycom33.com

06 61 45 23 56

Pour toute demande de devis, nous nous engageons à vous répondre dans un délai de 3 jours.

Pour accéder à nos formations, n'hésitez pas à nous demander un devis à p.gratas@oxycom33.com

Nos conditions de formations sont expliquées sur notre site internet www.oxycom33.com

www.oxycom33.com

41, rue de Lestaing

33290 Blanquefort

Siret: 829 456 094 000 12

APE 8299Z

N°Formateur 75 3311 885 33

