



*Votre Oxygène commercial !*

*Catalogue  
Des Formations*

2022



# Ecoute active et commerce

Possibilité de formation en AFEST ou FOAD



## 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

7h

De 4 à 10 personnes

Tout public/Pas de prérequis

Intra ou Inter

700,00 € H.T. jour /st



# L'art du pitch

Possibilité de formation en AFEST ou FOAD



## 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

7h

De 4 à 10 personnes

Tout public/Pas de prérequis

Intra ou Inter

700,00 € H.T. jour /st



# Réseautage au service de la stratégie d'entreprise

Possibilité de formation en AFEST ou FOAD



## Identifier les réseaux adaptés

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



## Choisir ses réseaux

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



## S'entraîner à réseauter

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



## Identifier les pratiques du réseautage

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

7h

De 4 à 10 personnes

Public décisionnaire / Pas de prérequis

Intra ou Inter

700,00 € H.T. jour /st



# Améliorer l'expérience client

Possibilité de formation en AFEST ou FOAD



## Parcours client

Du 1er contact à la signature  
Comprendre le cycle de commercialisation  
Trouver les leviers d'amélioration



## Avoir la bonne posture au bon moment

Identifier les situations  
Comprendre l'environnement  
Comprendre le cercle de décision  
S'adapter aux profils des clients



## Clarifier pour comprendre

Anticiper ses rdv,  
Avoir un message clair, affirmatif, précis  
Faire face aux situations difficiles



## S'autoévaluer pour entrer dans une démarche d'amélioration continue

Méthode GASI

5 jours \* 7h

De 1 à 10 personnes

Commerciaux / Pas de prérequis

Intra ou Inter

3500,00 € H.T. jour /st



# Vendre en période de crise

Possibilité de formation en AFEST ou FOAD



## Se préparer à la vente en période de crise

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



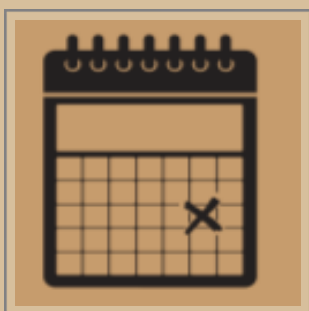
## La Prise de contact en période de crise

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

3X7h

De 2 à 10 personnes

Commerciaux et Manager commerciaux

Pas de prérequis

Intra ou Inter

2100 € H.T. /st



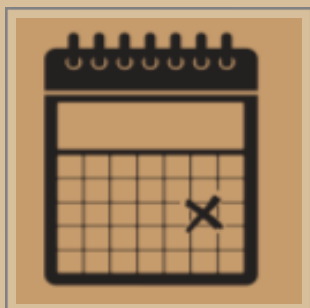
# Pilotage des équipes commerciales

Possibilité de formation en AFEST ou FOAD



## 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, débriefier, motiver  
Co-célébrer les victoires

4X7h

De 1 à 6 personnes  
Manager débutant, Manager d'équipe  
en développement  
Pas de prérequis  
Intra ou Inter  
2800,00 € H.T. /st



# Organiser et optimiser ses séminaires commerciaux

Possibilité de formation en AFEST ou FOAD



## 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,



## Ecrire son plan d'action et de motivation

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

2X7h

De 1 à 6 personnes

Manager / Pas de prérequis

Intra ou Inter

1400 € H.T. /st





# La Relation client au téléphone

Possibilité de formation en AFEST ou FOAD



## Se présenter au téléphone

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



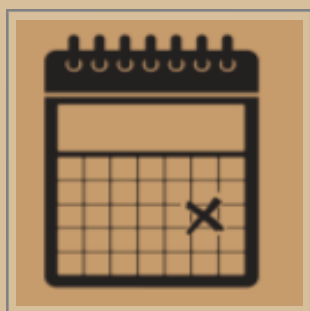
## Analyser les attentes clients

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

3X7h

De 2 à 10 personnes

Commerciaux et Manager commerciaux

Pas de prérequis

Intra ou Inter

2100 € H.T. /st



# Outils nécessaires au pilotage commercial (GRC/ CRM)

Possibilité de formation en AFEST ou FOAD



## Gérer ses prospects/ clients / suspects

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



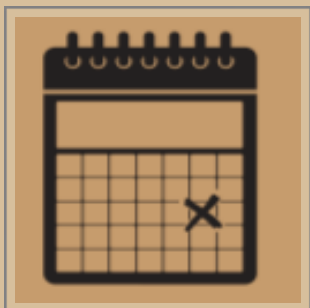
## Planifier l'activité commerciale

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,  
Closing



## 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

3X7h

De 2 à 10 personnes

Commerciaux et Manager commerciaux

Pas de prérequis

Intra ou Inter

2100 € H.T. /st



# Fixer des objectifs, écrire sa stratégie commerciale, la suivre



## Se fixer des objectifs

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



## 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



## Mettre en place les moyens

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



## 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

3X7h

De 1 à 3 personnes

Manager commerciaux et dirigeants

Pas de prérequis

Intra ou Inter

2100 € H.T. /st



# 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

1x7h

De 1 à 3 personnes

Manager commerciaux et dirigeants

Pas de prérequis

Intra ou Inter

700 € H.T. /st



# 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

3X7h

De 2 à 6 personnes

Manager commerciaux et dirigeants

Pas de prérequis

Intra ou Inter

2100 € H.T. /st



# Gestion du temps et maîtrise du stress



## Prendre conscience de sa relation au temps

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



## 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



## Travailler collectivement

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



## 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

2X7h

De 2 à 6 personnes

Manager commerciaux et dirigeants

Pas de prérequis

Intra ou Inter

1400 € H.T. /st



# 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 feed back



### 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

3X7h

De 2 à 6 personnes

Manager commerciaux et dirigeants

Pas de prérequis

Intra ou Inter

2100 € 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.

**Qualiopi**   
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE





# Nos mesures de satisfaction

Un questionnaire de satisfaction et d'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 GASL.

# Modalités

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...)

# 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.

# 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 %

# En 2021

36 jours de formation en entreprise  
37 stagiaires en entreprise formés  
Taux d'assiduité dans les entreprises : 100%  
74 jours de formation en école de commerce  
967 stagiaires étudiants formés  
Taux d'assiduité dans les écoles : 95 %



# Nous contacter :

## **Patricia Gratas**

Présidente fondatrice  
Responsable des prestations de  
formation

[p.gratas@oxycom33.com](mailto:p.gratas@oxycom33.com)

06 19 67 62 23

## **Michael Gimenez**

Dirigeant fondateur  
Responsable des prestations  
externalisées

[m.gimenez@oxycom33.com](mailto: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](mailto:p.gratas@oxycom33.com)**

**Nos conditions de formations sont expliquées sur notre site internet [www.oxycom33.com](http://www.oxycom33.com)**

[www.oxycom33.com](http://www.oxycom33.com)

41, rue de Lestaing

33290 Blanquefort

Siret: 829 456 094 000 12

APE 8299Z

N°Formateur 75 3311 885 33

**Qualiopi**   
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE