

PROGRAMME

BOOST CAMP

35 heures (5 jours sur 5 semaines)

Objectifs

- Développer un état d'esprit orienté vers la performance commerciale durable.
- Obtenir des résultats concrets et mesurables dès les premières sessions, grâce à la responsabilisation, la dynamique de groupe et une mise en action immédiate.
- Bénéficier de l'accompagnement sur mesure de nos coachs experts, qui personnalisent avec vous le programme tout en créant un environnement de confiance.
- Garantir la mise en pratique des apprentissages, avec un suivi régulier et des rendez-vous hebdomadaires pour ancrer durablement les progrès.

Public et prérequis

Les leaders, les commerciaux et les entrepreneurs

Débutants ou confirmés qui souhaitent booster leur activité

Contenu pédagogique

- Un conditionnement mentale puissant pour dépasser ses limites.
- Des enseignements ciblés sur la gestion du temps et les techniques de vente.
- L'intégration de l'IA dans vos pratiques quotidiennes.
- Des outils concrets et des mises en situation pratiques pour renforcer les compétences.
- Des missions hebdomadaires, individuelles et en équipe, pour stimuler la progression collective.

Conditions de réalisation

- Formation délivrée en présentiel ou en distanciel,
- Organisée en INTRA sur le site de l'entreprise ou sur Zoom,
- Salle accessible à tout public en situation de handicap.

Méthode et moyens pédagogiques :

- Pédagogie active et participative,
- Alternance d'activités pédagogiques :
 - Apports théoriques (exposés interactifs),
 - Activités pratiques (exercices d'application, études de cas),
 - Mises en situation/jeux de rôle (entraînement et appropriation des méthodes).

Éléments matériels de la formation

Supports pédagogiques

Le support pédagogique « fil rouge », reprenant l'essentiel des connaissances à acquérir, sera remis à chaque participant

Compétences des formateurs

La formation est assurée par un consultant-formateur de l'équipe Team Coaching.

Suivi et évaluation

Exécution de l'action

- Auto positionnement des compétences visées Avant/après
- Fiche d'évaluation de la satisfaction renseignée par chaque participant
- Feuille d'émargement signée par les stagiaires et l'intervenant par demi-journée

Évaluation des résultats

- Vérification continue des apprentissages tout au long de la formation au moyen d'évaluations formatives lors des exercices d'application : tableau de suivi de l'activité, etc.
- Évaluation des effets de la formation (participant et commanditaire)
- Retour d'expérience lors des audits mensuels réalisés par les consultants/formateurs Team Coaching

Validation

Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances. l'article L.6313-1 (type d'action)

Délivrance d'une attestation individuelle de formation

Les + de cette formation

- Des formateurs experts et déclinant eux-mêmes la méthode au quotidien
- Des formations opérationnelles et contextualisées
- Des mises en situations transférables immédiatement en situation professionnelle

Tarif

Tarif : à déterminer selon l'offre de prestation proposée

Formateur

DOS REIS Michael (formateurs possibles : OZARARAT Tatevik, LE GOET Sandra, PANCALDI Axel)

Conditions d'accès

Inscriptions accessibles jusqu'à 24H avant l'action de formation sous réserve de place disponible et du contexte sanitaire sur la plateforme Team Coaching.

Contact au 07 75 10 73 76 ou sur contact@workinspire.fr



Team Coaching est particulièrement attentif à l'intégration des personnes en situation de handicap. Aussi, en cas de difficulté particulière nécessitant une adaptation de la formation, contactez-nous, nous étudierons alors les possibilités pour vous accueillir dans les meilleures conditions.

Axel PANCALDI – Responsable Formation
contact@workinspire.fr - 0658650217

SAS TEAM COACHING
Rue de la Boursidière
92350 Le Plessis-Robinson

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro
11922783892 par le préfet de la région
d'Île-de-France

SAS au capital de 10 000€
SIRET 88402143700030
NAF / APE : 8299Z - TVA Intra FR30884021437