

## PROFITEZ DES BÉNÉFICES DU FNE FORMATION !



### VOUS SOUHAITEZ POSER ou RENFORCER LES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES DE VOS ÉQUIPES ?

#### Voici plusieurs modules, personnalisables :

- **Gérer le changement** : Comprendre les enjeux du changement / Les étapes d'une transformation / Connaître les résistances / Identifier les différents acteurs / Accompagner ses collaborateurs / Comprendre le stress et l'accueillir
- **Optimiser son temps pour en gagner** : Identifier ses objectifs / Comprendre son fonctionnement inné / Connaître des outils d'organisation / Maîtriser des techniques de priorisation / Identifier et déjouer les pièges chronophages / Se fixer un cap et des outils de suivi pour le long terme
- **Devenir directeur régional / directeur des ventes** : Connaître les enjeux du métier / identifier les savoir-faire requis / Solliciter de nouvelles postures / Organiser et animer des réunions / Manager à distance / Piloter l'activité / Recruter, suivre, évaluer ses collaborateurs / Convoquer son manager collaboratif, directif ou coach / Prendre du recul et le garder
- **Vendre dans l'environnement santé : informer et performer** : Questionner en mode « coach » / Travailler son écoute / Utiliser les bons mots pour convaincre / Adapter sa communication non verbale / Engager son client / Définir et suivre son plan d'action commercial / optimiser ses tournées

Délégués pharmas : Maîtriser les calculs commerciaux / Négocier

Délégués médicaux : Entretenir et fructifier son réseau

Délégués hospitaliers : Identifier les décideurs / Gagner ses appels d'offre / Gérer les décideurs et KOL

KAM : Vendre en centrales d'achats ou GHT / Coordonner les actions de terrain avec les autres services

- **Monter en compétences avec des échanges de pratiques grâce au codéveloppement (managers)** :  
A partir d'une situation professionnelle réelle, explorer l'ensemble des options possibles puis identifier de nouvelles pistes d'action à mettre en place grâce aux partages de visions et d'expériences. Permet de monter en apprentissage, rompre la solitude et être reconnu.
- **Faire un bilan de compétences (J'interviens sur Occitanie pour le centre de bilans de compétences HELENE SEJOURNE)** :
  - Analyser ses compétences personnelles et professionnelles, ses aptitudes et ses motivations
  - Définir son projet professionnel et, le cas échéant, un projet de formation
  - Utiliser ses atouts comme un instrument de négociation pour un emploi, une formation ou une évolution de carrière.

**EN PRATIQUE** :

- Les accompagnements se tiendront en entreprise (intra) ou bien en espace de co-working (inter)
- Possibilité d'utiliser la visio
- En fin de formation, vous repartez avec un plan d'action et des échéances pour continuer de pratiquer et de vous améliorer

- **LE FNE FORMATION** concerne tous les salariés des entreprises ayant une autorisation d'activité partielle et toutes les actions de formation, y compris les bilans de compétences
- DE NOUVELLES MESURES sont initiées par les OPCO N'hésitez pas à prendre contact avec eux !
- Je vous accompagnerai dans la mise en oeuvre

Besoin d'en savoir plus ou pour concevoir ensemble un module ?

Contactez-moi :

Frédérique DUPUIS

06 61 64 26 04