

## Tutorat & RH



Etre tuteur ou Maître d'apprentissage, Formateur occasionnel, Formateur, Les fondamentaux de la pédagogie pour adultes, l'entretien annuel, la formation, le dialogue social,...

## Projet & Sous-traitance



Management de projet, conduite de projet, développer son leadership, management et pilotage de sous-traitants, développer ses compétences relationnelles, savoir négocier, ...

## Communication



Les fondamentaux, le développement relationnel, l'assertivité, la prise de parole en public, la gestion du stress, la gestion des situations difficiles ou conflictuelles, l'aisance professionnelle, développer son charisme,...



## Management

Manager au quotidien, manager en transverse, organiser/ animer/ accompagner/ soutenir son équipe, outiller les managers (gestion du temps, les entretiens, le brief, les situations difficiles,...), le reporting,...



## Vente & Merchandising

Les fondamentaux : attractivité, présentation offres, organisation; Les techniques de vente, la négociation, la vente additionnelle, la vente au SAV, la fidélisation,...



## Relation Client

Les compétences relationnelles, l'accueil au téléphone, l'accueil physique, les fondamentaux, l'expérience client, les attitudes service du personnel technique (techniciens, SAV,...).