



Des formations concrètes adaptées aux besoins des collaborateurs

Nature des formations :

- Développement personnel et professionnel
- Tuteur d'entreprise

- Management opérationnel d'équipes et encadrement
- Management et techniques commerciales
- Management et gestion de production

Méthodes pédagogiques :

- Formation en salle : apports d'éléments théoriques, mises en situations, exercices, plan d'actions et de progrès.

- Formation pratique : vérification de la mise en application sur le lieu de travail, suivi des commerciaux en clientèle, constitution de groupes de travail

Evaluation des résultats :

- Un bilan de fin de cycle de formation effectué en commun par le formateur et les stagiaires permettant de mesurer les progrès réalisés

- Deux bilans à 3 et 6 mois permettant de vérifier la bonne mise en application des préconisations apportées en formation

- Des questionnaires portant sur le niveau : de satisfaction de la formation, de son transfert sur les situations de travail, des résultats et effets concrets, distribués tout au long du parcours et donnant lieu à des analyses statistiques servant d'indicateurs de mesure

