



Formation et coaching 2018

Gestion des équipes, efficacité opérationnelle
et vente et service à la clientèle

Gestionnaires et professionnels,
nous connaissons vos défis.

RÉSERVEZ DÈS MAINTENANT !

MAI						
DIMANCHE	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10 	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24 	25	26
27	28	29	30	31		

JUIN						
DIMANCHE	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI
					1	2
3	4	5	6	7 	8	9
10	11	12 	13	14 	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

JUILLET						
DIMANCHE	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

Possibilité de nouvelles dates selon vos disponibilités.
Communiquez avec nous !

AOÛT						
DIMANCHE	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Profitez de l'accalmie de ce mois pour préparer votre automne.
Communiquez avec nous !

SEPTEMBRE						
DIMANCHE	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13 	14	15
16	17	18	19 	20	21	22
23/30	24	25	26 	27	28	29

OCTOBRE						
DIMANCHE	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10 	11	12	13
14	15	16 	17	18 	19	20
21	22	23	24 	25	26	27
28	29	30	31			

NOVEMBRE						
DIMANCHE	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI
				1	2	3
4	5	6	7 	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20 	21	22	23	24
25	26	27	28	29 	30	

DÉCEMBRE						
DIMANCHE	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI
						1
2	3	4	5	6 	7	8
9	10	11	12 	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23/30	24/31	25	26	27	28	29

JANVIER 2019						
DIMANCHE	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI
		1	2	3	4	5
6	7	8	9 	10	11	12
13	14	15	16	17 	18	19
20	21	22 	23	24	25	26
27	28	29	30	31		



Plus que de la formation

Cynthia Lebrasseur - Conseillère, formation et coaching professionnel
450.667.6868, p. 240 | formation@addendum.ca

Formation et coaching 2018

Gestion des équipes, efficacité opérationnelle et vente et service à la clientèle

Gestionnaires et professionnels, nous connaissons vos défis.

RÉSERVEZ DÈS MAINTENANT !

Gérer son temps et bien identifier ses priorités



Durée 6H
435 \$

- + La gestion humaine du temps
- + Identifier et gérer les grugeurs de temps
- + Optimiser son efficacité et son rendement
- + Aide à la gestion du temps

Convertir les comportements difficiles en atouts positifs




Durée 3H
325 \$

- + Cerner objectivement les comportements difficiles et leurs conséquences
- + Les types d'interventions en fonction des problématiques observées
- + Prévenir la venue de comportements difficiles

Donnez la bonne couleur à vos communications




Durée 6H
525 \$

- + Les notions fondamentales des styles de comportement
- + Développer ses compétences de communicateur
- + S'entraîner pour des rencontres individuelles efficaces
- + Réaliser votre plan d'action
- + Rapport personnalisé de votre profil 

Donnez la bonne couleur à vos communications de vente



Durée 3H
395 \$

- + Les notions fondamentales et les liens avec la vente
- + Mieux se connaître pour mieux vendre
- + Découvrir son style de vente
- + Réaliser votre plan d'action personnel
- + Rapport personnalisé de votre profil 

Les essentiels pour réussir son rôle de coach



Durée 6H
435 \$

- + Accompagner les employés dans le développement des habilités souhaités
- + Les compétences de coach à développer
- + Préparer et animer des rencontres de coaching efficaces
- + Processus pour aider l'employé à se développer

Les essentiels pour réussir sa gestion d'employés



Durée 6H
435 \$

- + Être un excellent communicateur
- + Être un coach motivant
- + Être un superviseur mobilisant
- + Être un leader inspirant

Servir le client au téléphone et à l'accueil et gérer les situations difficiles



Durée 6H
435 \$

- + L'importance du service à la clientèle
- + Plaire à la clientèle
- + Écouter pour mieux communiquer
- + Prévenir et gérer les situations difficiles

Prévenir et gérer le harcèlement en milieu de travail



Durée 3H
325 \$

- + Définition et formes du harcèlement
- + Distinction entre saine gestion et harcèlement
- + Rôles et responsabilités des gestionnaires et employés
- + Comment gérer efficacement pour prévenir les cas de harcèlement

Pour une approche vente-conseil performante



Durée 6H
435 \$

- + Être un habile communicateur
- + Comment bien présenter l'approche bénéfiques, avantages, caractéristiques (BAC)
- + L'approche vente-conseil efficace
- + Réaliser votre plan d'action pour gagner

Coaching professionnel

Disponible en tout temps, appelez-nous pour connaître les coûts.

- + Activité de développement structurée, individuelle ou en groupe réalisé par des coachs certifiés.
- + Permet l'atteinte du plein potentiel, et du savoir-faire dans le cadre d'objectifs professionnels.
- + Améliorer la performance des gestionnaires, professionnels et de leur équipe.
- + Utilisé en complément d'activités de formation lors de parcours de développement, changement de poste, promotion.



Plus que de la formation

Cynthia Lebrasseur - Conseillère, formation et coaching professionnel

450.667.6868, p. 240 | formation@addendum.ca