Nous accompagnons les organisations dans le développement de leurs équipes commerciales et managériales, en combinant excellence opérationnelle, intelligence humaine et impact business mesurable.

EXCELLENCE COMMERCIALE

Formation	*Cible*	*Objectifs & Contenus clés*	*Résultats attendus*	*Durée*
Modèle de visite – Médecins	Délégués Médicaux	Maîtriser toutes les étapes de la visite : préparation, ouverture impactante, sondage, argumentation, traitement des objections et engagement du client.	Amélioration de la qualité des visites et de l'engagement des médecins ; meilleure conversion en prescription.	2 jours
Modèle de visite – Pharmacie	Délégués Pharmaceutiques	Approche relationnelle adaptée au point de vente : identifier les leviers de croissance, S&T, techniques de questionnement, argumenter efficacement, fidéliser et suivre les engagements.	Renforcement de la relation avec les pharmaciens et augmentation de la disponibilité produit.	2 jours
Modèle de visite – (Hospitalier/KAM)	KAMs & Délégués Hospitaliers	Approche stratégique de la vente complexe : mapping des parties prenantes, analyse du compte, Rôle dans la UPD, adaptation du message selon les priorités du compte, suivi du RSI.	Amélioration de la planification et du suivi des comptes stratégiques, meilleure allocation des ressources.	2 jours
Key Account Management – KAM Masterclass	KAMs	Développer une approche stratégique des comptes clés : ◆ **Jour 1 :** Priorisation des comptes, analyse approfondie & mapping des stakeholders, Analyse SWOT et identification des facteurs clés de succès. ◆ **Jour 2 :** Élaboration du plan d'action SMART, indicateurs de performance, Excellence dans l'exécution, plan de suivi & mesurer l'impact. Approche pratique avec études de cas réels et exercices d'analyse de comptes. Assister & donner des FB à la présentation des account plan	Développement de stratégies comptes plus efficaces, plans d'action réalistes et présentations d'account plan de qualité.	2 jours
Plan d'action sectoriel (PAS)	Délégués Médicaux	Élaborer un plan sectoriel aligné avec la stratégie : analyse SWOT, objectifs SMART, planification et suivi des KPIs.	Plans sectoriels alignés, mesurables et suivis efficacement par les managers.	1 jour
Plan d'action territorial (TAP)	Managers	Identifier les leviers de performance par territoire : segmentation, analyse concurrentielle et plan d'action ciblé.	Optimisation de la couverture territoriale et meilleure allocation du temps et des efforts.	1 jour
Perfectionnement de la visite	Délégués Médicaux expérimentés	Transformer une visite informative en une visite d'influence : storytelling, biais cognitifs, principe de cohérence, engagement émotionnel.	Visites plus percutantes et différenciantes, renforcement de l'impact émotionnel du discours.	1 jour
Négociation Skills	commerciaux	Améliorer l'efficacité des négociations complexes : préparation, écoute active, persuasion, gestion des objections et recherche du win-win.	Augmentation du taux de succès des négociations et des partenariats durables.	1 jour

Nous accompagnons les organisations dans le développement de leurs équipes commerciales et managériales, en combinant excellence opérationnelle, intelligence humaine et impact business mesurable.

Coaching – Modèle GROW	Managers	Développer les compétences de coaching et d'accompagnement des équipes à travers le modèle **GROW (Goal, Reality, Options, Will)**. ◆ **Jour 1 :** Comprendre le rôle du manager-coach, introduction au modèle GROW, entraînement à l'écoute active et au questionnement puissant. ◆ **Jour 2 :** Mise en pratique du modèle GROW, jeux de rôle et feedbacks structurés. **Approche immersive** combinant vidéos, simulations, et travail en sous-groupes.	Managers adoptent une posture de coach, favorisant autonomie, performance et motivation des collaborateurs.	2 jours

LEADERSHIP & MANAGEMENT

Formation	*cible*	*Objectifs & Contenus clés*	*Résultats attendus*	*Durée*
Management situationnel II (MSII)	Managers	Inspirée du modèle Ken Blanchard, cette formation aide les managers à adapter leur style de leadership au niveau de développement de leurs collaborateurs : ◆ Diagnostic du niveau de compétence et de motivation. ◆ Maîtrise des 4 styles de leadership : Directif, Persuasif, Participatif, Délégatif. ◆ Jeux de rôle, cas réels et plan d'action individuel pour développer les styles les moins developpés.	Managers capables d'adapter leur style à chaque situation pour maximiser l'efficacité et la motivation.	2 jours (X 2)
Self Leadership (SLI)	All	Développer l'autonomie et la responsabilité personnelle : identifier son style de leadership préféré, comprendre ses besoins, apprendre à communiquer avec son manager pour maximiser son développement.	Collaborateurs plus autonomes et proactifs dans leur développement et leurs résultats.	1 jour
DISC Model – Communication & Influence	All	Comprendre les profils comportementaux pour mieux communiquer et influencer : ◆ Découverte des 4 styles (Dominant, Influent, Stable, Consciencieux). ◆ Auto-diagnostic DISC. ◆ Adapter son style selon son interlocuteur. ◆ Atelier "profil client" : comment adapter son discours selon le type de client.	Amélioration de la communication interpersonnelle et réduction des tensions relationnelles.	1 jour
Gestion d'équipe & Performance	Managers	Maîtriser les fondamentaux du management de performance : définition des objectifs, feedback constructif, motivation, coaching et suivi des résultats.	Meilleur suivi de la performance et amélioration des résultats collectifs.	1 jour

Nous accompagnons les organisations dans le développement de leurs équipes commerciales et managériales, en combinant excellence opérationnelle, intelligence humaine et impact business mesurable.

Recrutement & Onboarding	Managers & HR	Identifier les bons profils, assurer une intégration réussie et accélérer la montée en compétence.	Réduction du turnover et intégration plus rapide des nouveaux collaborateurs.	1 jour
Gérer le changement	Managers & Équipes	Comprendre la courbe du changement, gérer les résistances et communiquer efficacement en période de transformation.	Plus grande agilité et engagement lors des phases de transition.	1 jour
Gestion de la performance	Managers & HR	Comprendre les principes du performance management (fixation des objectifs SMART, alignement stratégique, suivi trimestriel).	Employés engagés et alignés avec les priorités de l'entreprise.	2 jours
		Savoir conduire une évaluation factuelle basée sur des KPIs observables.	Amélioration continue de la performance individuelle.	
		Maîtriser les feedbacks constructifs (méthodes SBI, BOOST…)	Culture d'accountability renforcée.	
		Apprendre à aligner les objectifs individuels avec les priorités business.	Managers capables de donner un feedback clair, régulier et motivant.	
Gestion de la contre-performance	Managers & HR	Identifier les signes précoces de sous-performance (résultat, comportement, compétences).	Réduction des situations de contre-performance non traitées.	1 jour
		Utiliser un diagnostic structuré : compétences vs motivation vs contexte.	Amélioration rapide et durable des collaborateurs en difficulté.	
		Créer un plan d'amélioration de la performance (PIP) clair, avec milestones et KPIs.	Processus clair et équitable pour tous les employés.	
		Apprendre à adresser les conversations difficiles de manière assertive.	Managers plus confiants dans les conversations difficiles.	
Talent Management	Managers & HR	Définir ce qu'est un talent (Prêt maintenant, Prêt plus tard, Haut potentiel…).	Pipeline de talents robuste et visible.	2 jours
		Identifier les talents à travers un assessment structuré (9-box, compétences clés).	Succession planning clair pour les postes critiques.	
		Comprendre les leviers de développement : 10% formation, 20% exposition, 70% expérience.	Engagement plus fort des talents identifiés.	
		Construire une stratégie de succession pour les postes clés .	Réduction du turnover et meilleure continuité business.	
Individual Development Plan (IDP)	Managers & HR	Co-créer un plan de développement basé sur les GAPs du candidat.	Plans de développement concrets, mesurables et alignés sur le rôle futur.	1 jour
		Structurer le plan selon le modèle 10-20-70 (Education – Exposure – Experience).	Accélération du développement des talents.	
		Définir des actions SMART avec KPIs, timelines et suivi régulier.	Suivi clair et structuré entre employé & manager.	
		Intégrer les besoins du business, les aspirations du collaborateur et les observations du manager.	Évolution plus rapide vers les postes clés	

MINDSET SKILLS

Nous accompagnons les organisations dans le développement de leurs équipes commerciales et managériales, en combinant excellence opérationnelle, intelligence humaine et impact business mesurable.

Formation	*cible*	*Objectifs & Contenus clés*	*Résultats attendus*	*Durée*
The 7 Habits of Highly Effective People ***(d'après Stephen Covey)***	All	Développer l'efficacité personnelle et interpersonnelle à travers 7 habitudes puissantes : 1 Être proactif – prendre le contrôle de ses choix. 2 Commencer avec la fin en tête – vision & objectifs. 3 Donner la priorité aux priorités. 4 Penser gagnant-gagnant. 5 Chercher d'abord à comprendre, puis à être compris. 6 Synergiser – la force du travail collectif. 7 Se renouveler en continu (corps, cœur, esprit, mental). *Ateliers introspectifs, plan d'action personnel et exercices d'application.*	Adoption durable des 7 habitudes, amélioration de la collaboration et de la gestion du temps.	2 jours (X 2)
Les 5 Choix vers une Productivité Extraordinaire (d'après Stephen Covey)	All	Développer l'efficacité personnelle et interpersonnelle à travers 7 habitudes puissantes : 1 Agir sur l'important : Transformer une réactivité permanente en focus sur les priorités à fort impact (matrice importance/urgence, critères de valeur) 2 Aller vers l'exceptionnel : Clarifier rôles et résultats attendus ("R.I."), définir des objectifs hebdomadaires alignés 3 Programmer le Big Rocks: Planifier et protéger les "gros cailloux" dans l'agenda, architecture de semaine, rituels d'exécution. 4 Maîtriser la technologie: Systèmes de capture, tri et exécution (email, tâches, calendriers) pour l'attention et le flux de travail. 5 Nourrir l'énergie: Pratiques de régénération (sommeil, nutrition, mouvement, récupération), gestion de l'attention selon la neuroscience.	Adoption de pratiques concrètes pour mieux décider, focaliser l'attention et gérer l'énergie, afin d'augmenter l'impact sur les priorités essentielles tout en réduisant la surcharge et le risque de burnout.	2 jours (X 2)
Growth Mindset	All	Ancrer un growth mindset dans la force de vente, afin de remplacer les croyances limitantes par des comportements d'apprentissage actif: tester, demander du feedback, itérer, et transformer l'incertitude en actions concrètes.	Passage mesurable d'un mindset fixe à un mindset de croissance, plus d'initiative et de persévérance face aux obstacles, meilleure gestion du stress, capacités renforcées à apprendre vite et à améliorer la performance de manière continue.	2 j