



Formation intra entreprise

Modules de Formation

Après vingt ans de responsabilités professionnelles en tant que Project Manager, Vendeur, Sales Manager et General Manager dans plusieurs multinationales, Patrick Collin a structuré sa riche expérience à travers des modules de formation, abordant les sujets suivants :

Management Skills

- Leadership & Empowerment
- Coaching & Mentoring
- Aptitudes de négociation
- Entretien de performance et fonctionnement
- Teambuilding
- Gestion de projets
- Formation des formateurs
- Leading meetings efficiently & effectively
- Gestion des plaintes
- Sales Management
- Elaboration d'un Business Plan
- Convaincre avec métaphores
- Gestion des changements

Self Management Skills

- Stress Management
- Assertivité
- Gestion des plaintes
- Penser et agir en fonction de la clientèle
- Aptitudes téléphoniques
- Aptitudes communicatives
- Travailler avec des objectifs SMART
- Réunions Effectives
- Gestion du temps (time management)

Commercial skills

- Prospection téléphonique
- Aptitudes commerciales
- Communication Face à face
- Aptitudes de présentation
- L'offre gagnante
- Négociations de prix
- Aptitudes de clôture d'un accord
- Convaincre avec métaphores
- Vente/achat
- La survente dans un magasin, foire