LC2 CONSEIL

efficacité relationnelle & performance commerciale



FORMATIONS 2015

ILS NOUS FONT CONFIANCE



LC2CONSEIL : EN QUELQUES MOTS

Que l'on soit dirigeant d'entreprise, manager de terrain, vendeur, informaticien, chef d'équipe sur un site de production, chef de projet ou chargé d'accueil clients, chercheur, médecin ou personnel soignant à l'hôpital, nous sommes tous confrontés à la nécessité impérieuse de produire du résultat en collaboration avec des personnes et groupes de personnes qui nous sont imposés et qui fonctionnent différemment, tant en termes de ressorts de motivation et de valeurs que de compétences.

Voilà pourquoi, au sein de toute organisation, les aptitudes relationnelles des hommes et des équipes sont une différence qui fait de la différence sur la performance globale.

Qui sont donc ces professionnels qui se distinguent par leur niveau de performance ?

Des personnes qui exercent seules et en équipe, en plus de leur « expertise métier », des capacités relationnelles qui permettent à cette expertise de donner toute sa valeur, au service du collectif.

Quelles sont ces capacités ?

- ✓ La focalisation de l'action sur les résultats à atteindre,
- ✓ La soif d'apprendre et la recherche de l'excellence,
- ✓ Le sérieux sans se prendre au sérieux,
- ✓ L'affirmation de soi et la prise en compte de l'autre,
- ✓ L'esprit d'équipage.

C'est sur la mobilisation de ces ressorts de performance que LC2Conseil centre ses interventions de coaching et de formation dans les domaines du management, des activités commerciales et de l'efficacité personnelle. LC2Conseil accompagne le développement de la performance de 4 grandes catégories de fonctions :

- ✓ Dirigeants opérationnels,
- ✓ Fonctions d'encadrement hiérarchique et transversal,
- ✓ Fonctions commerciales et de relation clientèle,
- ✓ Equipes de formation interne.

LC2 CONSEIL

L'ÉQUIPAGE



LC2Conseil regroupe les compétences d'un équipage pluridisciplinaire d'intervenants de haut niveau, coachs certifiés, consultants séniors et formateurs experts , ayant auparavant exercé des responsabilités de direction, de management ou commerciales, pour une expérience collective forte et des apprentissages individualisés réellement applicables.

Nos bureaux de Lorient : Tél : 02 97 21 33 03 | contact@lc2conseil.fr | www.lc2conseil.fr

L'APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE

AVANT LA FORMATION : Focalisation sur les buts de chaque participant

✓ Des groupes n'excédant pas 8 participants (6 sur certaines thématiques) pour garantir une véritable densité de travail, un traitement en profondeur des problématiques individuelles et des réponses personnalisées à chacun des participants,

✓ Des entretiens téléphoniques préparatoires avec chaque participant pour clarifier la demande, les objectifs, les besoins et le contexte professionnel de chacun.

PENDANT LA FORMATION : « Des choses simples que les gens comprennent et savent utiliser »

✓ Peu de concepts, toujours abordés comme des solutions à des situations concrètes, des repères méthodologiques et des outils pratico-pratiques pour permettre une mise en œuvre immédiate, avec confiance et sécurité,

✓ « La connaissance, tant qu'elle n'est pas passée par les muscles, n'est qu'une rumeur » :

- 80% du temps de formation consacré à un travail d'expérimentation personnelle,
- Des mises en situation réelles, pas des « jeux de rôles » : des cas de travail et d'entrainement puisés dans l'environnement professionnel des participants,
- Des animateurs de haut niveau capables de se fondre dans la fonction même de chaque participant, et dans le comportement de son collègue, N+1, collaborateur ou client, démontrant lors des mises en situations réelles, l'efficacité des approches, méthodes et outils proposés,
- Le comportement « miroir » de l'animateur, pour confronter le participant et créer l'évidence de l'impact de son comportement sur le comportement de l'autre,
- La force du feedback au plus près de l'enjeu personnel de chacun : un retour concis, juste, qui ancre les points forts et mobilise sur le mouvement à opérer au cœur de la problématique que le participant est venu traiter.

APRÈS LA FORMATION : Des outils d'engagement et de suivi

✓ La formation en salle n'est que la préparation à la véritable formation, celle par laquelle le participant met en œuvre consciemment, en situation réelle, les prises de conscience et entrainements réalisés en salle. Le « Plan Personnel de Mise en Application », le « Feedback de Mise en Application », l' « Auto-Relance » et l' « Auto-Evaluation » sont autant d'outils qui permettent à chaque participant de poursuivre sa formation dans son action concrète sur le terrain et à sa hiérarchie de l'accompagner dans sa progression.

SOMMAIRE DES FORMATIONS

Management

L'ESSENTIEL DU MANAGEMENT 8
MANAGER EN LEADER 9
VERS L'EXPERTISE MANAGÉRIALE 10
MANAGER-COACH NIVEAU 1 11
MANAGER-COACH NIVEAU 2 12
LES CLÉS DU MANAGEMENT TRANSVERSAL 13

Relations Commerciales

BOOSTER SES PRISES DE RENDEZ-VOUS TÉLÉPHONIQUES 15
VENDRE PAR LE MARKETING DE L'OFFRE : LA VENTE ASSERTIVE 16
NÉGOCIER GAGNANT AVEC SES CLIENTS 17
COMMERCIAUX : PARCOURS VERS L'EXCELLENCE 18
ÉLARGIR SES PRATIQUES DE BUSINESS MANAGER 19
RÉUSSIR SES NÉGOCIATIONS-FOURNISSEURS 20

Efficacité Personnelle

MANAGER LE CONFLIT AVEC EFFICACITÉ 22
DU TEMPS SUBI AU TEMPS CHOISI 23
RÉUSSIR SES PRISES DE PAROLE EN PUBLIC 24

Formation de Formateurs

FORMER DES FORMATEURS PROFESSIONNELS 26

CALENDRIER DES FORMATIONS 2015 27
CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE 28
BULLETIN D'INSCRIPTION 29

MANAGEMENT

L'ESSENTIEL DU MANAGEMENT

OBJECTIFS

- Comprendre, en tant que manager, l'étendue de son rôle, de ses responsabilités et sa valeur ajoutée spécifique
- Avoir une vision claire de ce qu'implique ce périmètre de responsabilités sur son activité au quotidien et la gestion de son temps
- Savoir comment réussir les actes types de management de son équipe
- Développer sa flexibilité pour construire la collaboration avec des personnalités différentes

Ce module est pour vous si

- Vous êtes un jeune manager ou un manager expérimenté en phase de prise en main d'une nouvelle équipe
- Vous souhaitez acquérir des méthodes de management efficaces et structurantes

POINTS CLÉS TRAITÉS

- Les missions du manager et les fondamentaux du management au quotidien :
  - Comprendre la fonction managériale
  - Réussir la prise de contact avec son équipe et apprendre à connaître individuellement chacun de ses collaborateurs dans ses compétences, limites et ressorts de motivation
  - Conduire les entretiens fondamentaux du management d'équipe : fixer des d'objectifs, prendre des décisions, mobiliser sur une mission, motiver par le levier « projet », évaluer
- La gestion efficace des situations délicates :
  - Faire du recadrage et de la félicitation un accélérateur de motivation et de performance individuelle
  - Se positionner et affirmer sa légitimité managériale lorsque celle-ci est challengée par ses collaborateurs
  - Gérer ses émotions et celles de ses collaborateurs, prendre en compte l'autre pour comprendre ses comportements, reconnaître ses modes de fonctionnement préférentiels : faire alliance tout en conservant la bonne distance

Les + du module

- Des apports méthodologiques simples et efficaces pour maîtriser les situations concrètes de prise de fonction et de management au quotidien
- Un travail individualisé pour prendre confiance, connaître ses ressources et découvrir ses talents managériaux

Durée

✓ 3 jours / 2 sessions (2j + 1j)

Dates

✓ 5 et 6/02 + 02/02

✓ 7 et 8/04 + 18/05

€ Tarif

✓ 1 050 € / personne

Nos bureaux de Lorient : Tél : 02 97 21 33 03 | contact@lc2conseil.fr | www.lc2conseil.fr

MANAGER EN LEADER

OBJECTIFS

- Identifier ce que revêt exactement la dimension « leadership » dans la responsabilité managériale
- Piloter des processus humains autant que des processus techniques : du manager qui organise l'énergie au leader qui mobilise l'énergie de ses collaborateurs
- Intégrer le management d'équipe dans son emploi du temps quotidien
- Développer sa capacité à mobiliser à bon escient l'ensemble de ses interlocuteurs de travail

Ce module est pour vous si

- Vous êtes responsable d'une équipe, expert de votre métier, vous encadrez une équipe qui exige la mobilisation de votre leadership et une maîtrise des ressorts de la motivation des Hommes, au-delà de votre légitimité d'« expert »

POINTS CLÉS TRAITÉS

- Le manager-leader :
  - Communiquer à son équipe le sens de « l'engagement »
  - Prendre et annoncer des décisions
- Le manager-développeur d'autonomie :
  - Confier une mission et accompagner sa mise en œuvre
  - Clarifier les périmètres de responsabilités au sein de l'équipe
  - Faire agir plutôt qu'agir soi-même
  - Traiter de manière différenciée carence de motivation / carence de compétence chez ses collaborateurs
  - Déléguer en restant garant du résultat
  - Faire du contrôle un ressort de motivation, de progrès, de confiance réciproque
- Le manager-gestionnaire de son temps :
  - Définir sa chrono-structure idéale
  - Equilibrer activités opérationnelles et de management
  - Lutter contre les chronophages
  - Prendre de la hauteur par rapport aux impératifs quotidiens pour se centrer sur les priorités
- Le manager-leader d'influence et relais de la Direction :
  - Motiver son équipe par l'information et assurer du reporting à valeur ajoutée vers le haut
  - Etre force de proposition, vendre ses idées
  - Installer une relation professionnelle performante avec les interlocuteurs non hiérarchiques
  - Renforcer l'efficacité du binôme avec son N+1

Les + du module

- Riche en méthodes et outils structurant sa pratique de manager
- Permet d'explorer son style personnel de management et de leadership et de le développer

Durée

✓ 4 jours / 3 sessions (2j + 1j + 1j)

Dates

✓ 12 et 13/01 + 03/02 + 02/03

✓ 7 et 8/04 + 18/05 + 09/06

€ Tarif

✓ 1 400 € / personne

VERS L'EXPERTISE MANAGÉRIALE

OBJECTIFS

- Renforcer le professionnalisme et l'efficacité concrète de managers opérationnels en situations de travail
- Favoriser l'échange de bonnes pratiques, la prise de recul, la remise en question de certaines habitudes et l'acquisition des meilleures références méthodologiques existantes pour passer le cap de l'expert en management des Hommes

Ce module est pour vous si

- Vous êtes un manager expérimenté, déjà formé aux fondamentaux du management et souhaitez revisiter votre pratique, bénéficier d'un miroir et de feedback pour poursuivre votre développement

POINTS CLÉS TRAITÉS

- Etre au clair sur les fondamentaux du management des Hommes
- Cadrer, mobiliser, guider l'action
- Se connaître, connaître l'autre pour adopter un management personnalisé
- Communiquer efficacement vers le haut pour optimiser son action vers le bas
- La pratique efficace de la délégation
- L'arbitrage de conflits
- L'entretien annuel d'évaluation

Les ⊕ du module

- Un programme complet pour visiter l'ensemble du spectre de la fonction de manager
- La découverte de nouveaux axes de développement et de satisfactions à l'exercice de la responsabilité d'encadrement
- Un temps privilégié pour « prendre soin » de soi, et développer son potentiel

Durée

✓ 6 jours / 3 sessions (2j + 2j +2j)

Dates

✓ 26 et 27/01 + 16 et 17/03 + 13 et 14/04

€ Tarif

✓ 2100 € / personne

Nos bureaux de Lorient : Tél : 02 97 21 33 03 | contact@lc2conseil.fr | www.lc2conseil.fr

MANAGER-COACH NIVEAU 1

OBJECTIFS

Développer ses compétences en coaching pour développer la performance de son équipe et renforcer sa crédibilité managériale :

- Piloter le développement de ses collaborateurs
- Exercer un leadership fort, générateur de progrès permanents
- Monter en exigence, quel que soit le niveau de départ de chacun de ses collaborateurs
- Savoir adapter son coaching à la personnalité, au niveau et aux résultats de chacun de ses collaborateurs
- Apporter une vraie valeur ajoutée à ses collaborateurs lors d'actions d'accompagnement

Ce module est pour vous si

- Manager d'une jeune équipe, vous devez apporter une forte valeur ajoutée immédiate et concrète à chacun de ses membres
- Vous dirigez une équipe déjà très aguerrie et formée qui a besoin, pour poursuivre sa progression, d'une approche managériale fortement individualisée

POINTS CLÉS TRAITÉS

- Les grandes lignes de la mise en place d'actions de coaching au sein de son équipe : de la vente de la démarche jusqu'à l'évaluation des résultats
- Les 4 grands styles de coaching adaptés aux 4 grandes typologies de collaborateurs
- Les erreurs à éviter
- Accompagner un junior/un senio
- Briefer et débriefer, la force du questionnement et du feedback
- La construction d'un plan d'action et de suivi avec son collaborateur
- Les différents types de contrat de progrès
- Quand le collaborateur refuse, n'apprend pas, doute...

Les + du module

- Ajouter une corde décisive à son arc de manager : de manager à développeur
- Renforcer sa légitimité et sa capacité à apporter au quotidien des « + » décisifs à chacun de ses collaborateurs

Durée

✓ 4 jours / 2 sessions (2j + 2j)

Dates

✓ 9 et 10/03 + 13 et 14/04

€ Tarif

✓ 1400 € / personne

MANAGER-COACH NIVEAU 2

OBJECTIFS

Perfectionner sa pratique du management en s'appropriant les meilleures techniques développées par les experts du coaching professionnel :

- Gagner du temps lors des entretiens de management
- Orienter les entretiens sur les solutions
- Expérimenter la posture d'accompagnement qui permet au collaborateur d'élaborer lui-même ses propres solutions
- S'approprier la position de coach –« position basse »- dans les situations quotidiennes de management

POINTS CLÉS TRAITÉS

- Le silence et les niveaux d'écoute
- Le cadre de référence auto confirmant : comment l'élargir ?
- L'« espace-problème » ou l'« espace-solution » ?
- Postures de guide ou d'accompagnement ?
- Le contrat en coaching : méthode « GROW » :
  - Partir du résultat
  - Savoir questionner
  - Mobiliser les ressources et engager le mouvement chez son collaborateur
  - Finaliser un plan d'actions

Ce module est pour vous si

- Vous managez une équipe « génération Y » qui a besoin d'être associée aux modalités de son développement
- Vous et votre équipe vivez une pression forte sur le résultat qui nécessite prise de hauteur dans le mangement des Hommes
- Vous souhaitez développer votre excellence de « manager-développeur »

Les + du module

- Permettre d'adopter avec efficacité, pour le manager et ses collaborateurs, une posture complémentaire de « Coach », désormais indispensable pour construire sa légitimité
- Une méthodologie simple, efficace, applicable immédiatement et sur laquelle s'appuyer pour se perfectionner dans la durée

Durée

✓ 3 jours / 5 sessions (1j+0,5j+0,5j+0,5j+0,5j)

Dates

✓ 06/11 + matinées des 23/11, 07/12, 14/12 et 11/01

€ Tarif

✓ 1050 € / personne

Nos bureaux de Lorient : Tél : 02 97 21 33 03 | contact@lc2conseil.fr | www.lc2conseil.fr

LES CLÉS DU MANAGEMENT TRANSVERSAL

OBJECTIFS

- Connaître et comprendre les enjeux de la collaboration transversale
- Savoir mobiliser en complémentarité, gagner en affirmation et flexibilité
- Mobiliser et faire agir vers l'objectif

POINTS CLÉS TRAITÉS

- Comprendre les enjeux du management transversal
  - Management transversal : pourquoi, pourquoi faire, pour quels bénéfices ?
  - Les enjeux relationnels de la collaboration transversale
- Mobiliser efficacement en transversal
  - Cadrer : L'objectif en commun et le périmètre de responsabilités de chacun ; Le contrat de coopération sur un projet
  - Organiser : Qui fait Quoi, Pour Quand et Comment
  - Décider : Une grille d'analyse pour décider soit de Faire, soit de «Faire Avec» ou de «Faire Faire» son partenaire
  - S'affirmer : Savoir dire «Non» et s'affirmer dans la flexibilité ; Savoir recadrer sans casser la relation, savoir donner de signes de reconnaissance
  - Etre stratège de la relation : Adopter le style de leadership correspondant au niveau de motivation et de compétence de son partenaire
  - Connaître ses modes de fonctionnement préférentiels et reconnaître ceux de l'autre pour développer sa flexibilité et son efficacité collaborative
  - Réguler : Ritualiser des régulations régulières des résultats du travail ET de la relation de travail avec ses partenaires ; Anticiper les risques de conflit pour construire et consolider la confiance au fil de l'eau ; Savoir reconnaître une erreur et la transformer en opportunité d'amélioration
  - Les 10 comportements clés d'une communication transversale efficace

Ce module est pour vous si

- Vous êtes régulièrement en situation de collaboration non hiérarchique avec des collègues de votre équipe ou d'autres services dans le cadre de projets transversaux ou d'organisations matricielles
- Vous pilotez ou participez à des projets transversaux d'envergure
- Vous êtes porteur d'un projet de changement impliquant de nombreux acteurs à mobiliser ensemble

Les + du module

Une approche qui articule trois dimensions :

- Revisiter le sens et les objectifs du mode projet
- S'appuyer sur de la méthode
- Renforcer la dimension relationnelle de la collaboration non hiérarchique

Durée

✓ 3 jours / 2 sessions (2j + 1j)

Dates

✓ 16 et 17/03 + 20/04

€ Tarif

✓ 1050 € / personne

RELATIONS COMMERCIALES

BOOSTER SES PRISES DE RENDEZ-VOUS TÉLÉPHONIQUES

OBJECTIFS

- S'approprier les postures gagnantes de la prise de rendez-vous
- Dédramatiser l'activité « prise de rendez-vous » pour l'apprivoiser
- Redonner l'envie de conquérir des rendez-vous
- Positiver son « prisme » personnel sur la prospection téléphonique
- Augmenter sensiblement son taux de concrétisation
- Passer de « demandeur-de-rendez-vous » à « leader-proposeur-de-rencontre »
- Prendre conscience de ses ressources et les activer avec efficacité au service de ses rendez-vous

POINTS CLÉS TRAITÉS

- Connaître et maîtriser les méthodes et clés comportementales du téléphone
- Se fixer des objectifs motivants avant une séance d'appels
- Se mettre en énergie positive
- Avoir une introduction efficace
- Transformer le barrage secrétaire en point d'appui
- Avoir un « elevator speech » qui « marche »
- Savoir poser les 3 questions clés qui accrochent la conversation / les 3 questions clés qui déclenchent le rendez-vous
- Prendre appui sur les objections pour concrétiser
- Verrouiller le rendez-vous

Ce module est pour vous si

- Votre réussite commerciale passe par la conquête de nouveaux clients
- Vous êtes en phase de développement de votre portefeuille
- Excellent « éleveur », vous avez besoin de développer vos talents de « chasseur »

Les + du module

- Une approche qui positionne la prise de rendez-vous au cœur du métier de commercial
- Du coaching opérationnel en direct sur appels réels : coaching en double écoute et débreifing après chaque appel
- Une pédagogie stimulante qui réveille l'enthousiasme et le plaisir du jeu relationnel au téléphone

Durée

✓ 1 jour

Dates

✓ 02/03

✓ 04/09

€ Tarif

✓ 350 € / personne

VENDRE PAR LE MARKETING DE L'OFFRE : LA VENTE ASSERTIVE

OBJECTIFS

- Développer les ventes additionnelles auprès de clients sous contrat
- Faciliter l'entrée en collaboration auprès des « forteresses imprenables » - prospects bien connus mais jamais conquis
- Exercer son leadership même avec les clients les plus difficiles pour développer son portefeuille

POINTS CLÉS TRAITÉS

- Vertus et limites des méthodes commerciales classiques
- La méthode « Vente Assertive » :
  - La phase « Accroche - Engagement »
  - La phase « Vérification du cahier des charges »
  - La pré-vente de la proposition
  - Le 1er « oui » avant les modalités financières
  - La vente du prix
  - Les « Règles d'or » de la négociation gagnante et la conclusion

Ce module est pour vous si

- Vous êtes en phase de conquête, avec des produits ou des services à forte valeur ajoutée mais souffrant d'un déficit de notoriété
- Vous voulez développer votre part de marché par la conquête de clients fidèles à vos concurrents

Les + du module

Une méthode de vente :

- Efficace pour générer l'intérêt des interlocuteurs passifs, indifférents ou négatifs
- Productive sur des marchés où les gagnants sont ceux qui présentent les premiers des offres à valeur ajoutée
- Qui raccourcit les cycles de vente
- Qui aide les commerciaux à exercer leur leadership à bon escient, y compris en environnement « hostile » ou déstabilisant

Durée

✓ 2 jours

Dates

✓ 24 et 25/09

€ Tarif

✓ 700 € / personne

Nos bureaux de Lorient : Tél : 02 97 21 33 03 | contact@lc2conseil.fr | www.lc2conseil.fr

NÉGOCIER GAGNANT AVEC SES CLIENTS

OBJECTIFS

- Renforcer sa confiance en soi et en les atouts de l'organisation à laquelle on appartient
- Garder la main lors des négociations difficiles
- Manager avec efficacité le processus de négociation jusqu'à la concrétisation

POINTS CLÉS TRAITÉS

- Les incontournables de la préparation :
  - Préparer son dossier
  - Connaître les forces et faiblesses de ses modes de fonctionnement personnels en négociation
- Le 1er « oui » :
  - Savoir prendre le leadership en début d'entretien
  - Fixer les règles du jeu avec son interlocuteur
  - Comprendre les enjeux et ressorts de décision de son interlocuteur
  - L'impliquer dans son processus d'achat
- Le 2ème « oui » :
  - Faire une présentation d'offre impactante
  - Annoncer avec conviction les éléments financiers
  - Négocier et concrétiser (les « Règles d'or » de la négociation)

Ce module est pour vous si

- Vous exercez une activité commerciale sur un secteur fortement concurrentiel où la négociation détermine le succès de vos affaires
- Vous et/ou vos équipes êtes engagé(s) dans une stratégie de remontée de vos prix sur votre marché

Les + du module

- Un outillage méthodologique fort et facile à intégrer qui structure la pratique de la négociation, optimise les résultats, et favorise l'expression par chacun de son propre style de leadership en situation de négociation

Durée

✓ 2 jours

Dates

✓ 27 et 28/04

✓ 08 et 09/10

€ Tarif

✓ 700 € / personne

COMMERCIAUX : PARCOURS VERS L'EXCELLENCE

OBJECTIFS

- Développer sa capacité à gérer positivement le stress et la pression en situation de tension sur les objectifs
- Trouver des solutions opérantes pour conserver un mental positif en situation de crise
- Développer sa capacité à prendre appui sur les obstacles pour rebondir et trouver des solutions créatives
- Se sécuriser en réaffirmant ses points forts
- Développer plaisir, force de conviction et affirmation positive de soi pour un meilleur exercice de son leadership avec ses clients
- Manager avec efficacité le processus de négociation jusqu'à la concrétisation
- Savoir garder la main lors des négociations difficiles

POINTS CLÉS TRAITÉS

- Argumenter ou Convaincre ? Convaincre !
  Viser l'excellence dans sa pratique des techniques de vente
- Booster son mental, se connaître et reconnaître l'autre pour mieux manager la relation client :
  En clarifiant ses appuis professionnels, en retrouvant les sources de son plaisir professionnel, en re-boostant confiance et enthousiasme, en développant sa lucidité sur ses modes de fonctionnement relationnels grâce à l'outil de connaissance de soi Insights® Discovery
- Négocier Gagnant avec ses clients :
  De la préparation à la concrétisation, les clés pour assurer confiance en soi, exigence vis-à-vis du client et puissance personnelle dans la phase négociation d'une affaire
- Mieux travailler en équipe pour réussir ensemble :
  Comment faire « 1+1=3 » dans la coopération avec les services ressources (Marketing, Adv., Service client ...)

Ce module est pour vous si

- Vous avez besoin pour vous-même ou vos commerciaux de muscler l'excellence commerciale pour faire LA différence sur votre marché. Ce cursus s'adresse plus particulièrement aux commerciaux expérimentés ou à fort potentiel

Les ⊕ du module

- Un parcours complet qui explore l'ensemble des compartiments clés de la fonction commerciale « Expert »

Durée

✓ 6 jours / 3 sessions (2j+2j+2j)

Dates

✓ 23 et 24/04
+ 26 et 27/05
+ 25 et 26/06

€ Tarif

✓ 2100 € / personne

Nos bureaux de Lorient : Tél : 02 97 21 33 03 | contact@lc2conseil.fr | www.lc2conseil.fr

ÉLARGIR SES PRATIQUES DE BUSINESS MANAGER

PARCOURS DE DEVELOPPEMENT D'UNE CULTURE DE LA NÉGOCIATION AVEC LES GRANDS COMPTES

OBJECTIFS

- Développer son leadership commercial : se positionner en tant qu'interlocuteur naturel du dirigeant, avoir un impact commercial et personnel décisif, détecter les leviers rationnels et irrationnels de décision, rendre le client demandeur
- Manager le processus de négociation jusqu'à la concrétisation : convaincre un interlocuteur et un groupe (comité de décision), assumer une politique de prix ambitieuse, garder la main lors des négociations difficiles, en situation de tension ou de rapport de force avec le client, renforcer sa confiance en soi et en les forces de son entreprise

POINTS CLÉS TRAITÉS

- Les incontournables de la préparation :
  - Son dossier : quoi préparer et comment
  - Soi-même : les forces et faiblesses de ses modes de fonctionnement personnels en négociation, avoir un mental de conquérant
  - Son interlocuteur : profil, enjeux, système relationnel de décision...
  - Approche stratégique grand compte « SWOT »
  - Les questions à poser lors de l'entretien
- Obtenir les 1ers « oui » : argumenter ou convaincre ? Convaincre !
  - « Top-Down » : obtenir le contact avec le dirigeant sans détériorer la relation avec ses autres interlocuteurs
  - Savoir prendre le leadership en début d'entretien
  - Comprendre les enjeux et ressorts de décision
  - Impliquer chaque interlocuteur dans son processus d'achat : les stratégies de vente « directive », « impliquante », « pédagogique », « délégative »
  - Utiliser les objections comme autant de points d'appui
- Obtenir le « oui » final : passer de l'adhésion à l'action
  - Une présentation impactante de son offre et de son articulation
  - La soutenance, exercice de style à enjeu majeur
  - Transformer ses alliés en vendeurs internes de notre offre
  - Annoncer avec conviction les éléments financiers du contrat
  - Négocier et concrétiser (les « Règles d'or » de la négociation)
  - Garder la main en situation de négociation et/ou avec des personnalités difficile

Ce module est pour vous si

- Vos produits sont des produits stratégiques pour vos clients, au cœur de leur business
- Vous traitez avec eux des affaires en centaines de milliers ou millions d'euros
- Votre business exige du management multi-interlocuteurs chez vos clients
- Vous négociez à haut niveau et êtes souvent amené à soutenir vos offres devant un comité de décision

Les + du module

- Un module spécialement conçu pour les dirigeants impliqués dans les négociations avec les Grands Comptes

Durée

✓ 4 jours / 2 sessions (2j + 2j)

Dates

✓ 2 et 3/07 + 7 et 8/09

€ Tarif

✓ 1400 € / personne

RÉUSSIR SES NÉGOCIATIONS-FOURNISSEURS

OBJECTIFS

- Renforcer chez l'acheteur la conscience de son rôle et de sa plus-value dans la conduite de négociations avec ses fournisseurs
- Maîtriser les conditions de réussite : en amont de la négociation, au cœur de la négociation et à son issue

POINTS CLÉS TRAITÉS

- Se préparer : élaborer le cahier des charges, réaliser un brief qualitatif auprès des fournisseurs potentiels, définir des critères pertinents de choix, poser la frontière du négociable, exprimer ses exigences
- Savoir remettre en compétition un fournisseur historique sans casser sa motivation
- Evaluer les fournisseurs potentiels : expertise, qualité, fiabilité de l'offre, solidité financière
- Comprendre une offre et ses modalités économiques : les questions d'approfondissement et de vérification par rapport au cahier des charges.
- Entrer en négociation : quand et comment mettre positivement les fournisseurs sous pression compétitive
- Négocier « gagnant » grâce aux 10 règles d'or de la négociation.
- Conclure : quand et comment, comportements et techniques pour conclure une négociation en beauté

Ce module est pour vous si

- Vous êtes amené à conduire des négociations d'achat de prestations dans une fonction d'acheteur professionnel ou de manager de projet, où la fonction achat est une composante déterminante de succès

Les + du module

- Un programme sur mesure construit en prenant en compte les spécificités de contexte et de secteur d'activité de chaque participant
- Une adaptation à la « culture négociation » de chaque entreprise
- Des travaux très « pratiquo-pratiques » pour booster l'efficacité immédiate
- Un travail de connaissance de soi pour booster son leadership en situation de négociation

Durée

✓ 2 jours

Dates

✓ 1er et 2/10

€ Tarif

✓ 700 € / personne

Nos bureaux de Lorient : Tél : 02 97 21 33 03 | contact@lc2conseil.fr | www.lc2conseil.fr


EFFICACITÉ
PERSONNELLE

MANAGER LE CONFLIT AVEC EFFICACITÉ

L'évolution des organisations s'accompagne d'une multiplication et d'une accélération des interfaces collaboratives, hiérarchiques et transversales qui peuvent générer stress et comportements relationnels parfois inadéquats. Cette formation a pour ambition de développer la capacité à vivre sereinement l'éventualité du conflit et d'offrir la possibilité d'acquérir ou d'approfondir la connaissance des outils de gestion et de régulation des relations conflictuelles.

OBJECTIFS

- Dépasser la crainte du conflit qui génère autocensure, fermeture relationnelle, non traitement de certaines situations à risque
- Transformer le conflit en levier d'engagement réciproque
- Développer sa confiance et sa capacité à résoudre efficacement les situations conflictuelles

POINTS CLÉS TRAITÉS

- Prise de hauteur sur la notion de conflit :
  - Qu'est-ce qui caractérise le conflit ?
  - Les différentes stratégies de gestion de conflit : avantages et inconvénients
  - Désamorcer les pièges de la communication porteurs des germes du conflit
- Rappel des lois de la communication utiles en résolution de conflit :
  - Le concept «Tête cœur corps »
  - Les apports clés de l'Analyse Transactionnelle
  - Le « prisme » personnel
  - Les lois de la communication
- Faire face aux paroles et comportements générateurs de conflit (manipulation, agressivité, chantage, disqualification, victimisation) :
  - Identifier les situations d'agressivité
  - Conserver une distance, éviter l'escalade, rester ferme et bienveillant
  - Désamorcer l'agressivité
- Les « Positions de vie » ou postures relationnelles privilégiées :
  - Postures habituelles, postures de protection, avantages et inconvénients
  - Le principe de l'assertivité pour résoudre un conflit
- Les « jeux psychologiques » dans la communication : le Triangle dramatique de Karpmann

Ce module est pour vous si

- Manager, vous savez que vos talents et compétences s'exprimeront pleinement quand vous aurez « apprivoisé » le risque du conflit
- Manager de projet, co-équipier, gestionnaire de relation clients, votre efficacité dans la gestion de conflit est un important facteur de votre performance

Les + du module

- Un travail personnel pour trouver où sont ses points d'appui et les « fragilités » à désactiver
- Des repères méthodologiques pour désactiver les parasites émotionnels
- Des structures et outils de communication simples et efficaces pour réussir tout de suite

Durée

✓ 2 jours

Dates

✓ 6 et 7/07

✓ 9 et 10/11

€ Tarif

✓ 700 € / personne

Nos bureaux de Lorient : Tél : 02 97 21 33 03 | contact@lc2conseil.fr | www.lc2conseil.fr

DU TEMPS SUBI AU TEMPS CHOISI

ÊTRE AUX COMMANDES DE SES PRIORITÉS ET DE SON TEMPS PROFESSIONNEL

OBJECTIFS

- Faire du temps une ressource et non une contrainte
- Transmettre une approche méthodologique d'organisation personnelle simple, efficace et facile à mettre en œuvre
- Développer les comportements générateurs de gain de temps dans la relation aux autres
- Identifier ses forces, consolider une image positive de soi dans sa gestion du temps, dégager ses marges de progression et s'approprier les moyens de les concrétiser

POINTS CLÉS TRAITÉS

- Gestion des objectifs, missions, tâches :
  - Savoir définir et faire cohabiter des objectifs parfois difficiles à concilier
  - Sortir de la confusion entre enjeux / objectifs / actions
  - Organiser et hiérarchiser ses priorités
  - Réussir sa planification
  - Gérer les urgences et les impondérables en gardant la maitrise de son temps
- Gestion de l'information : gérer de façon efficace et utile l'information entrante (méthode « A.C.T.E »)
- Le temps et moi : connaître sa relation au temps, identifier ses « agents stresseurs » pour les désactiver et retrouver de la distance et de la sérénité face à la charge de travail
- Le temps et les autres : mettre ses compétences relationnelles au service de sa gestion du temps :
  - Gérer positivement les « voleurs de temps »
  - Le concept du « singe »
  - Savoir déléguer sans hypothéquer les résultats
  - Gérer de façon optimale le temps en réunion

Ce module est pour vous si

- Vous venez de prendre en charge une mission ou une fonction qui élargit votre périmètre d'action et risque d'être très chronophage
- Vous occupez une fonction dans laquelle vous devez gérer de nombreuses interfaces relationnelles avec de multiples sollicitations.
- Vous souhaitez vous donner les moyens de réussir encore mieux et plus sereinement en augmentant votre « réservoir temps »

Les + du module

- Un module qui favorise l'émergence d'un mode personnel d'organisation et de gestion du temps, et fournit des clés méthodologiques et relationnelles permettant de gagner du temps tout en restant authentique dans sa relation aux autres

Durée

✓ 3 jours / 2 sessions (2j+1j)

Dates

✓ 23 et 24/03 + 30/04

✓ 15 et 16/10 + 13/11

€ Tarif

✓ 1050 € / personne

RÉUSSIR SES PRISES DE PAROLE EN PUBLIC

OBJECTIFS

- Oser s'exposer devant un public de décideurs
- Savoir séduire sur la forme et convaincre sur le fond
- Libérer son leadership en présentation devant un public
- Savoir prendre appui sur les objections, réactions négatives ou agressives pour convaincre
- Savoir piloter les interactions avec le groupe, faire participer pour emporter l'adhésion

Ce module est pour vous si

- Votre fonction vous amène à convaincre des groupes : clients ou équipes internes
- Votre aisance en présentation constitue, dans votre entreprise, un facteur de réussite, de crédibilité et de légitimité

POINTS CLÉS TRAITÉS

- Les incontournables de la préparation d'une présentation
- Les techniques de démarrage d'une réunion devant un groupe de décideurs
- La présentation :
  - La structuration
  - L'utilisation de supports visuels
  - La maîtrise de l'auditoire
  - Les attitudes non verbales
  - L'implication de l'auditoire
  - Le traitement des objections
- La reformulation impliquante
- Les techniques de sauvetage
- Stress qui fige ou trac qui mobilise le talent ?

Les + du module

- Un module pour transformer en plaisir le stress des présentations et prendre confiance dans ses propres ressources et capacités personnelles pour réussir devant un groupe

Durée

✓ 2 jours

Dates

✓ 9 et 10/02

✓ 29 et 30/10

€ Tarif

✓ 700 € / personne

Nos bureaux de Lorient : Tél : 02 97 21 33 03 | contact@lc2conseil.fr | www.lc2conseil.fr

FORMATION DE FORMATEURS

FORMER DES FORMATEURS PROFESSIONNELS

OBJECTIFS

- Acquérir les pratiques et les méthodes efficaces pour animer avec un professionnalisme de haut niveau des sessions collectives de formation au sein d'une organisation

POINTS CLÉS TRAITÉS

- Construire un module pédagogique
- Accueillir et fixer le cadre d'une formation
- Animer une réflexion pédagogique
- Transmettre un contenu de manière interactive
- Animer des mises en situation à forte valeur ajoutée pédagogique : comportement «miroir» et feedback pédagogique

Ce module est pour vous si

- Vous souhaitez devenir formateur
- Vous êtes formateur « produit » voulant acquérir une plus grande maîtrise des leviers d'appropriation d'un savoir
- Vous voulez approfondir votre maîtrise de la pédagogie comportementale (management / vente)
- Vous êtes responsable de formation et souhaitez transmettre à votre équipe un langage, des pratiques et des méthodes pédagogiques communes

Les + du module

- Un cursus complet de 6,5 journées, dont 3 demi-journées de consolidation post-module
- Un travail sur le positionnement personnel
- Des apports structurants sur la pédagogie comportementale

Durée

✓ 6,5 jours / 4 sessions (5j+0,5j+0,5j+0,5j)

Dates

✓ Du 24 au 28/08
+ après-midi des 25/09, 30/10, 04/12

€ Tarif

✓ 2900 € / personne

Nos bureaux de Lorient : Tél : 02 97 21 33 03 | contact@lc2conseil.fr | www.lc2conseil.fr

CALENDRIER DES FORMATIONS 2015

INTITULÉ DE LA FORMATION	DATES	CODES	TARIFS HT *
MANAGEMENT			
L'essentiel du management	5 et 6/01 + 2/02	EMG1	1050 €
	7 et 8/04 + 18/05	EMG2	1050 €
Manager en leader	12 et 13/01 + 3/02 + 2/03	MLG1	1400€
	7 et 8/04 + 18/05+19/06	MLG2	1400€
Vers l'expertise managériale	26 et 27/01 + 16 et 17/03 + 13 et 14/04	VEM	2100 €
Manager-coach niveau 1	9 et 10/03 + 13 et 14/04	MCN1	1400 €
Manager-coach niveau 2	6/11 + Matins 23/11+7/12+14/12+11/01	MCN2	1050 €
Les clés du management transversal	16 et 17/03 + 20/04	CMT	1050 €
RELATIONS COMMERCIALES			
Booster ses prises de rendez-vous téléphoniques	02/03	RVTG1	350€
	04/09	RVTG2	350€
Vendre par le marketing de l'offre : la vente assertive	24 et 25/09	VA	700 €
Négocier gagnant avec ses clients	27 et 28/04	NGG1	700 €
	8 et 9/10	NGG2	700 €
Commerciaux : parcours vers l'excellence	23 et 24/04 + 26 et 27/05 + 25 et 26/06	CPE	2100 €
Responsables Grands Comptes : Elargissez vos pratiques de business-manager	2 et 3/07 + 7 et 8/09	BM	1400 €
Réussir ses négociations fournisseurs	1er et 2/10	NF	700 €
EFFICACITE PERSONNELLE			
Manager le conflit avec efficacité	6 et 7/07	MCG1	700 €
	9 et 10/11	MCG2	700 €
Du temps subi au temps choisi	23 et 24/03 + 30/04	MTG1	1050 €
	15 et 16/10 + 13/11	MTG2	1050 €
Réussir ses prises de parole en public	9 et 10/02	3PG1	700 €
	29 et 30/10	3PG2	700 €
FORMATION DE FORMATEUR			
Former des formateurs professionnels	24 au 28/08 + apm 25/09, 30/10, 04/12	F2	2900 €

* Les tarifs HT incluent la formation, les supports pédagogiques et les déjeuners sur le lieu d'animation. Les frais de transport et d'hébergement éventuel sont en supplément.

Toutes les formations se déroulent à Lorient dans l'un des 3 sites suivant :

- ✓ Salle LC2Conseil (proche de la gare SNCF de Lorient)
- ✓ Hôtel Best Western « Les Rives du Ter » (Larmor-Plage)
- ✓ Hôtel « Les Mouettes » (Larmor-Plage)

Le lieu définitif sera précisé 10 jours avant le début de la formation.

Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre site LC2Conseil.fr ou contactez-nous au 02 97 21 33 03

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

1. Frais de formation :
Tous les prix sont indiqués hors taxes.

Les tarifs incluent la formation, la remise de supports pédagogiques et les frais de déjeuner sur le lieu d'animation.

Tout stage commencé est dû dans son intégralité. Une absence partielle ne donne lieu à aucun remboursement.

2. Règlement :
Le règlement s'effectue comptant à l'inscription, par chèque à l'ordre de LC2Conseil.

A réception du bulletin d'inscription accompagné du règlement, une convention de formation est établie et vous est adressée en deux exemplaires. L'un des 2 est à nous retourner signé avec le cachet de votre entreprise. A l'issue de la formation, vous recevrez votre facture et l'attestation de participation.

3. Conditions de désistement et report :
Un désistement ou un report dans un délai de 45 jours minimum avant le 1er jour de formation donne lieu à un remboursement intégral de la dite formation ou à un transfert sur une session ultérieure.

En cas de désistement entre 3 et 6 semaines avant le 1er jour de formation, 25% du montant de la formation reste dû à LC2Conseil au titre d'indemnité. En cas de report sur une session ultérieure, l'indemnité sera limitée à 10%.

En cas de désistement moins de 3 semaines avant la première journée de formation, la totalité du montant de l'inscription reste dûe à LC2Conseil.

4. Modification ou annulation de stage :
LC2Conseil se réserve la possibilité de modifier les dates d'un stage pour un meilleur équilibre des sessions. Les personnes inscrites, ainsi que leur employeur, seront prévenus au moins deux semaines à l'avance avant le début du stage afin de planifier une autre date.

5. Propriété intellectuelle :
Il est strictement interdit d'enregistrer les formations sous quelque forme que ce soit et de dupliquer les supports ou les programmes remis aux participants.

Toute reproduction totale ou partielle de ce catalogue est interdite.

6. Confidentialité des données :
Conformément aux dispositions de la loi n°78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification et de suppression des données vous concernant.

Aucune information concernant nos clients n'est cédée à un tiers.

7. Droit applicable et attribution de compétences :
Les présentes conditions générales de vente sont soumises à la loi française. En cas de litige, le tribunal de Lorient sera seul compétent.

8. Durée de validité :
Les présentes conditions générales de vente sont valables jusqu'au 31 décembre 2015.

Nos bureaux de Lorient : Tél : 02 97 21 33 03 | contact@lc2conseil.fr | www.lc2conseil.fr

BULLETIN D'INSCRIPTION

À retourner par courrier à : LC2conseil, 13 rue Vauban - 56100 Lorient

FORMATION

Intitulé : .....

Code : ..... Dates : .....

PARTICIPANT

☐ Madame ☐ Monsieur

Prénom : ..... Nom : .....

Fonction : .....

E-mail : .....

Téléphone : .....

Adresse professionnelle : .....

.....

Code postal : ..... Ville : .....

ENTREPRISE / ORGANISME

Raison sociale : .....

Adresse : .....

.....

Code postal : ..... Ville : .....

PERSONNE RESPONSABLE DE L'INSCRIPTION

Prénom : ..... Nom : .....

Fonction : .....

E-mail : .....

Téléphone : .....

RÈGLEMENT (à régler par chèque à l'ordre de LC2CONSEIL)

Montant total H.T. : ..... x 1,20 = Montant total T.T.C. : .....

Adresse de facturation (si différente) : .....

.....

Code postal : ..... Ville : .....

Fait le : ..... À : .....

CACHET DE L'ENTREPRISE ET SIGNATURE DU RESPONSABLE

Cette inscription vaut sans réserve l'acceptation des conditions de participation décrites dans cette brochure

LC2 CONSEIL

13, rue Vauban - 56100 Lorient
-
Tél : 02 97 21 33 03
contact@lc2conseil.fr
www.lc2conseil.fr

CRÉATION GRAPHIQUE / MISE EN PAGE : DOLMENHIR COMMUNICATION - WWW.DOLMENHIR.FR - CRÉDIT PHOTO (COUVERTURE) : GILLES MARTIN-RAGET