



LE BOOSTER

Mission :

La mission vise à augmenter son chiffre d'affaires par le développement des parts de marché ainsi que le développement personnel des collaborateurs. Un suivi de formation pratique terrain et un accompagnement en management.

Programme :

Accompagnement dans les différentes étapes

Phase d'expertise

- L'AUDIT :
 - L'analyse des ratios de productivité
 - L'analyse des compétences commerciales
 - La préconisation des perspectives de croissance
 - Audit personnel des collaborateurs

Phase de rapport

- LA REUNION :
 - Exposé de l'analyse des compétences
 - Carnet de bord

Phase de formation & d'accompagnement

- LA FORMATION : (sur une période définie)
 - Méthode de formation :
 - mise en place d'une organisation par une approche en communication interactive avec appropriation des solutions recherchées
 - Formule :
 - demi-journées en suivi de production avec axe de travail
 - formation pratique en accompagnement terrain
 - suivi de l'amélioration des compétences par objectifs définis en moyens puis en chiffres d'affaires sur des tableaux de bord
 - formation communication interpersonnelle
 - formation affirmation de soi
 - formation gestion du stress

- formation gestion du temps

Phase de contrôle

➤ BILAN INTERMÉDIAIRE DE PERFORMANCE

- exposé et analyse de l'amélioration des performances en moyens et en CA

➤ BILAN DÉFINITIF

- analyse finale de la productivité en CA

Cout :

Devis sur demande