



LES FORMULES AZUR, GOLD, ET DIAMANT DE LA VEILLE QUALITE ET L'ACCOMPAGNEMENT A L'EMPLOI SONT DISPONIBLES TOUT AU LONG DE L'ANNEE

POUR PLUS D'INFORMATIONS, "VEUILLEZ NOUS CONTACTER OU VOUS RENDRE SUR NOTRE SITE WEB"

CONTACTEZ-NOUS :
TEL : 0022589100582 / 0022996593444
EMAIL : CONTACT@CHRYSALIDEFORMATION.COM
SITE : WWW.CHRYSALIDEFORMATION.COM

 Chrysalide
CONSEILS & FORMATIONS

"CATALOGUE DE FORMATION
2018"

 Chrysalide

LA QUALITÉ DE SERVICE N'EST PAS UN DÉPARTEMENT MAIS UNE ATTITUDE

- ✓ NOUS VOUS OFFRONS UN SERVICE DE QUALITÉ
 - DES FORMATIONS PERSONNALISÉES, ADAPTÉES AUX BESOINS DE VOTRE ENTREPRISE
 - DES FORMATIONS INCLUANT TOUJOURS UNE PARTIE PRATIQUE. LES ACQUIS SONT IMMÉDIATEMENT UTILISABLES AU SEIN DE L'ENTREPRISE
 - DES FORMATEURS PROFESSIONNELS EXPÉRIMENTÉS DOTÉS D'UN SENS PÉDAGOGIQUE ÉPROUVÉ
-
- ✓ FAITES VOTRE CHOIX ENTRE
 - DES FORMATIONS INTER-ENTREPRISES QUI RÉPONDRE DE MANIÈRE SIMPLE, RAPIDE ET ÉCONOMIQUE AUX DEMANDES INDIVIDUELLES FORMULÉES DANS VOS SERVICES
 - DES FORMATIONS INTRA-ENTREPRISES QUI RÉPONDENT À UNE APPROCHE SUR MESURE ET QUI PERMETTENT D'ÉTABLIR CONJOINTEMENT UN CONTENU SPÉCIFIQUE ET UNE DURÉE ADAPTÉE AUX BESOINS DE VOTRE ENTREPRISE.

 FDFP

AGRÉE PAR LE FDFP

CONTACTEZ-NOUS

TEL : 00 225 89 10 05 82 / 00 229 96 59 34 44
EMAIL : contact@chrysalideformation.com
www.chrysalideformation.com

	THEMES	CIBLES	DATES	OBJECTIFS	MONTANT *						
1	LA RELATION CLIENT : ACCUEIL ET QUALITE DE SERVICE	Tout agent du front office, commerciaux, agents et responsables de clientèles faisant de la vente en B to B	25 et 26 JANVIER	Cette formation donne aux participants des connaissances pratiques pour un développement commercial rapide et stable. Elle renforce les capacités d'accueil des agents du front office et améliore la qualité de service dans un but de fidélisation et de développement de la clientèle existante et potentielle	300.000 F CFA	7	LA GESTION DU STRESS	Toute personne qui souhaite faire le point et améliorer sa gestion du stress personnelle. Tout responsable qui encadre des collaborateurs stressés, mal organisés etc, et qui souhaite prévenir le stress au travail, soutenir et gérer les situations difficiles.	12 et 13 JUILLET	Le participant pourra : - définir le stress et comprendre comment il nous impacte au quotidien - appliquer les méthodes de maîtrise corporelle et de ressourcement - accompagner un collaborateur stressé - mieux gérer son stress pour atteindre ses objectifs	300.000 F CFA
2	LA GESTION DU TEMPS POUR UN MANAGEMENT EFFICACE	Toute personne souhaitant optimiser la gestion de son temps ou réactualiser ses fondamentaux (responsables d'unités, cadres, managers, directeurs d'agences, chefs services etc)	19 et 20 FEVRIER	Ce module permet à la cible : - de reconnaître les symptômes et les causes des problèmes de gestion du temps, - de mettre en œuvre des solutions appropriées à travers des techniques facilement applicables pour économiser du temps, - de mieux composer avec de multiples priorités et consacrer son énergie aux tâches à valeur ajoutée.	300.000 F CFA	8	NOUVEAU DEPART	Toute structure désireuse d'améliorer sa qualité de service, augmenter ses performances et réduire ses charges	7 jours minimum	A la demande de l'entreprise, nous mettons des actions visant à faire une enquête client, un diagnostic personnalisé et une formation pour redynamiser l'équipe et les améliorer le rendement.	A partir de 500.000 F CFA
3	LA BOITE A OUTILS DU MANAGER	Managers	21 et 22 MARS	Véritable guide dans l'apprentissage et le développement de la fonction, cette formation présente une approche et une définition complète de ce qui se cache derrière le rôle de manager. De la découverte de votre style de communication à la mise en place de votre écoute active, et de différents outils.	300.000 F CFA	9	FORMATION DES FORMATEURS	Formateurs, Concepteurs d'outils de Formation, Responsables Formation	13 et 14 SEPTEMBRE	Cette formation a pour but d'initier les participants à l'activité de formateur dans sa globalité : de la conception de programme de formation et de contenu pédagogique, à l'animation sur le terrain pour finir par l'évaluation des activités et des acquis. A l'issue de la formation les participants auront acquis des connaissances et des outils pratiques leur permettant de concevoir et d'animer des modules de formation, afin qu'ils puissent assurer la fonction de formateur dans l'entreprise.	400.000 F CFA
4	ANTICIPER ET GERER LES CONFLITS PAR UNE MEILLEURE COMMUNICATION	Managers, responsables d'équipes ou/et d'agence, salariés ...	26 et 27 AVRIL	Les participants : - apprendront à identifier et anticiper les différents types de conflits. - acquerront les techniques et les outils permettant de résoudre les conflits. - géreront mieux leurs relations avec les autres ce qui favorisera une meilleure affirmation de soi et donc une meilleure cohésion de l'équipe	300.000 F CFA	10	CONDUIRE LE CHANGEMENT : DEMARCHES ET OUTILS	Managers d'entreprises ou d'équipes chargés de mener à bien ou de jouer un rôle dans la mise en route d'un changement	22 et 23 OCTOBRE	L'objectif de ce module est de permettre aux managers de - comprendre, gérer et accompagner le changement au sein de leur équipe ou de leur entreprise - Adopter les bons comportements - Appréhender et analyser les problématiques liées aux changements - Accompagner et passer avec succès cette phase transitoire	300.000 F CFA
5	PILOTAGE D'UNE AGENCE BANCAIRE	Responsables d'agences bancaires	9, 10 et 11 MAI	A la fin de cette formation, le responsable d'équipe sera équipé pour : - mieux communiquer sur la stratégie de l'entreprise - analyser son environnement et construire un plan d'action - mettre en place des outils pour organiser et optimiser son plan d'action commerciale	450.000 F CFA	11	TECHNIQUES DE VENTES ET DE NEGOCIATIONS	Toute personne chargée de vendre ou promouvoir des produits.	19 et 20 NOVEMBRE	- Améliorer le taux de transformation - Acquérir les techniques de questionnement, d'argumentation et de négociation - Apprenez à adapter son discours aux interlocuteurs, à répondre aux objections et à conclure. - Exceller dans toutes les situations et face à tout type de client.	300.000 F CFA
6	AMELIORER LES VENTES AVEC UNE GESTION TELEPHONIQUE EFFICACE	Standardistes, les agents des call-centers	7 JUIN	Cette formation contribuera à - améliorer l'efficacité de l'accueil téléphonique, - connaître les principes fondamentaux de la communication par téléphone - gérer son organisation et le planning - appréhender les situations d'urgence - Réussir les campagnes en émission ou en réception d'appels	150.000 F CFA	12	CHALLENGE EMPLOI	Etudiants, toute personne en quête d'emploi ou de réorientation professionnelle	Chaque 1 ^{er} Samedi du mois	Coacher les participants afin d'aborder avec plus de confiance le challenge de la recherche d'emploi	25.000 F CFA

* Y compris la pause-café, pause-déjeuner et support de formation

*NB

Cette programmation est faite pour les sessions inter-entreprises. Chaque module est disponible pour des formations intra-entreprises ".