



Catalogue impact-compétences

Management - Commercial et relation client - Soft Skills

Changement & Transformation

Intelligence Artificielle

Notre vision

Être votre partenaire de référence dans la création et l'adoption de nouvelles façons de travailler, de collaborer, de manager et de développer les compétences de demain.

Avec une mission :

Structurer, développer et pérenniser les compétences au service des transformations en jeu.

Notre raison d'être

L'assurance que chaque moment investi dans votre apprentissage se traduise en une véritable valeur ajoutée.

||| **La compétence au cœur...**

Identifier, engager les bonnes compétences, savoir les mesurer pour garantir plaisir, engagement, et performance.

||| **Une expérience apprenante investie**

Placer l'apprenant au centre de chaque initiative pédagogique pour plus d'impact et de résultats.

||| **Une approche pragmatique**

Offrir une formation concrète & pragmatique étroitement alignée à la réalité terrain des apprenants et suivie d'un plan d'actions.

||| **De l'audace pédagogique**

Faire bouger les lignes et briser les codes au rythme des apprenants et de leur organisation en leur permettant de tester et d'expérimenter de nouvelles manières de faire.

Handicap

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement de la formation.

Nos thématiques de formations

01 Vente et relation client

#1 COMMERCIAL

- V001 -Les fondamentaux de la vente
- V002 -Mieux se connaître pour mieux vendre
- V003 -Commerciaux, développez votre leadership
- V004 -Networking stratégique : levier d'influence
- V005 -Le pilotage commercial et la relation client
- V006 -Définir la stratégie commerciale de l'entreprise
- V007 -Décliner la stratégie commerciale au sein des équipes
- V008 -Augmenter sa performance commerciale avec la méthode DISC
- V009 -Augmenter sa performance commerciale avec l'IA
- V010 -Augmenter son impact grâce au storytelling commercial

#2 MANAGEMENT COMMERCIAL

- V011 -Le manager coach d'une équipe commerciale
- V012 -Le manager développeur de compétences
- V013 -Le manager pilote de la performance
- V014 -Bien se connaître pour bien manager
- V015 -Créer un climat de confiance avec ses équipes
- V016 -Animer et motiver ses équipes commerciales (hybride, distanciel, multi-sites)

#3 RELATION CLIENT

- V017 -Gérer efficacement sa relation client avec la Process Communication Model
- V018 -Développer les ventes additives
- V019 -S'affirmer face à des clients difficiles
- V020 -Accueillir, traiter et dépasser les relations clients conflictuelles
- V021 -Maîtriser la découverte des besoins clients
- V022 -Rôle stratégique du customer success manager, une clé de la fidélisation
- V023 -Développer et fidéliser le portefeuille client à travers l'expérience mise en place

02 Négociation

#1 SAVOIR NÉGOCIER

- N001 -L'intelligence émotionnelle en négociation
- N002 -La négociation interculturelle
- N003 -Le leadership du négociateur
- N004 -Analyser le comportement de mes interlocuteurs en phase de négociation
- N005 -Préparer sa négociation et définir le périmètre des marges de manoeuvre
- N006 -Savoir déjouer les pièges de la négociation
- N007 -Négociations complexes
-

03 Management

#1 ÊTRE MANAGER

- M001 -Réussir sa prise de fonction managériale
- M002 -Les fondamentaux du management
- M003 -Déléguer pour renforcer sa position de manager
- M004 -Donner un feedback constructif
- M005 -La gestion du temps du manager
- M006 -Activer les leviers de motivation au travail
- M007- Savoir fixer des objectifs engageants
- M008 -Préparer et mener les entretiens annuels
- M009 -La gestion des meetings et de la performance review
- M010 -Développer l'autonomie et la responsabilisation
- M011 -Communiquer en situation de crise ou contexte difficile
- M012 -Clarifier son rôle et ses responsabilités de manager
- M013 -Adopter une posture managériale mobilisatrice
- M014 -Manager en situation: adapter son management aux personnes et au contexte
- M015 -Manager des managers

#2 AFFINER SES COMPÉTENCES MANAGÉRIALES

- M016 -Adopter une posture de manager coach
- M017 -Maintenir et renforcer le collectif dans le cadre du travail à distance
- M018 -La prise de décision efficace
- M019 -Mener des réunions efficaces
- M020 -Le manager transverse
- M021 -Manager les générations au travail
- M022 -Traduire la stratégie de l'entreprise et fédérer et engager ses équipes
- M023 -Développer l'intelligence émotionnelle du manager
- M024 -Gérer le retour d'un salarié après une absence longue
- M025 -Prévenir les risques psychosociaux et être garant de la QVCT
- M026 -Fusionner 2 équipes grâce au management par les valeurs
- M027 -Le recrutement pour manager
- M028 -Le courage managérial

#3 INCARNER SON LEADERSHIP

- M029 -Identifier et renforcer son leadership
- M030 -Renforcer son leadership avec la méthode DISC
- M031 -Le leadership féminin
- M032 -Les 4 piliers du leadership : Inspirer, Impacter, Influencer et Innover
- M033 -La sociodynamique d'équipe au service du leadership
- M034 -Leadership pour dirigeants / C level
- M035 -Posture lors d'une opération de fusion/acquisition pour dirigeants / C Level
- M036 -Dirigeants associés- adopter une ligne directrice commune et un fonctionnement aligné

03 Management (suite)

#4 MANAGEMENT DES TRANSFORMATIONS

- M037 -Manager dans un contexte de transformation
- M038 -Conduire le changement, processus de réalisation : Définir la vision-Mobiliser-Structurer-Piloter-Concrétiser.
- M039 -Conduire le changement, processus d'accompagnement et facilitation : Faire participer, gérer les aspects émotionnels , gérer les jeux de pouvoir, former et coacher, communiquer
- M040 -Développer l'agilité managériale : Flexibilité, adaptabilité et réactivité
- M041 -Mobiliser les équipes après une réorganisation
- M042 -Développer et manager l'intraprenariat
- M043 -Porter et manager des projets transverses ou internes

#5 PROJET D'ORGANISATION

- M044 -Développer une culture du feedback 360
- M045 -Développer une culture d'organisation apprenante
- M045 -Déployer un programme d'employee advocacy
- M046 -Contexte international, management des équipes multiculturelles
- M047 -Développer une culture de la diversité et de l'inclusion en entreprise
- M048 -Construire une politique RSE en lien avec votre culture d'entreprise
- M049 -Handicap et compétences extraordinaires : comment en faire une opportunité

04 Soft Skills

#1 EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

- SK001 -Développer son assertivité pour gagner en impact dans ses relations professionnelles
- SK002 -Piloter efficacement son temps et ses priorités
- SK003 -Transformer les désaccords en leviers de coopération
- SK004 -Préparer un entretien à fort enjeu
- SK005 -Développer son intelligence relationnelle
- SK006 -L'analyse systémique
- SK007 -Avoir l'esprit d'équipe
- SK008 -Innover avec le design Thinking

#2 COMPETENCES COMPORTEMENTALES

- SK009 -Maîtrise et affirmation de soi
- SK010 -Développer la confiance en soi au travail
- SK011 -Comprendre le stress au travail et identifier sa zone d'impact
- SK012 -Développer sa capacité de recul et de discernement
- SK013 -Développer l'empathie et l'intelligence émotionnelle
- SK014 -Développer l'esprit d'initiative en entreprise
- SK015 -Bâtir une stratégie d'équilibre vie pro-vie perso
- SK016 -Mieux se connaître pour mieux travailler avec les autres

#3 COMMUNICATION

- SK017 -Pratiquer l'écoute active
- SK018 -Gérer les émotions pour prévenir les conflits
- SK019 -Prise de parole en public : l'art du pitch
- SK020 -Réussir ses interviews grâce au media training
- SK021 -Mieux communiquer avec Process Communication Model
- SK022 -Communication intergénérationnelle
- SK023 -Améliorer sa performance relationnelle avec le DISC
- SK024 -Améliorer ses relations de travail avec l'analyse transactionnelle

05 Intelligence Artificielle

#1 Programme IA complet en 3 phases

PIA01 -Parcours Audit IA

Les objectifs:

- Identifier les opportunités IA à fort potentiel de ROI
- Cartographier vos processus métiers et détecter les leviers d'optimisation
- Prioriser les cas d'usage selon l'impact stratégique et la faisabilité
- Structurer une stratégie IA cohérente et durable
- Aligner les équipes dirigeantes et opérationnelles
- Construire une roadmap claire, actionnable et adaptée à votre niveau de maturité
- Sécuriser les investissements et accélérer la création de valeur

PIA02 -Parcours Formation IA- Outils IA métiers :

Vos collaborateurs apprennent à utiliser les outils d'IA générative et No-Code pour gagner du temps, optimiser leurs workflows et développer une véritable culture IA au sein de l'entreprise.

Les objectifs:

- Acculturer les équipes aux fondamentaux de l'IA générative
- Déployer des usages concrets et directement applicables dans chaque métier
- Automatiser les tâches répétitives et optimiser les processus internes
- Structurer des workflows efficaces grâce aux outils IA et No-Code
- Gagner en productivité, en autonomie et en performance collective
- Installer durablement une culture IA au sein de l'organisation

PIA03 -Parcours Implémentation & Agent IA

Les objectifs

- Déployer des solutions IA concrètes et adaptées à vos enjeux métiers
- Implémenter des automatisations fiables et scalables
- Concevoir et intégrer des agents IA opérationnels (marketing, commercial, RH, support, finance...)
- Optimiser vos processus internes sans perturber votre organisation
- Industrialiser l'usage de l'IA dans vos opérations quotidiennes
- Mesurer l'impact réel en termes de productivité et de performance

Les 3 piliers du parcours

L'implémentation est l'offre la plus complète. Elle combine les trois dimensions pour une transformation structurée de bout en bout.

Phase Audit

Entretiens dirigeants et pôles
Observation terrain
Rapport d'audit avec hypothèses et priorisation
Validation des priorités par le client

Phase Formation

Recueil des besoins
Workshops pratiques en présentiel
Suivi opérationnel post-
formations d'usage réels

Phase Implémentation

Conception des solutions
Développement et paramétrage
Tests et validation
Mise en production
Documentation et transfert
Suivi post-déploiement

05 Intelligence Artificielle

#2 Programme IA thématiques

Parce que chaque organisation possède ses propres défis et ambitions, nos ateliers, formations et bootcamps sont entièrement personnalisables.

Les exemples ci-dessous illustrent différentes façons d'utiliser l'IA en entreprise.

- IA01 -Sensibilisation à l'éthique, réglementation et impact de l'IA
 - IA02 -Former aux IA Génératives
 - IA03 -IA et esprit critique
 - IA04 -Développer sa productivité et son efficacité professionnelle avec l'IA
 - IA05 -Développer ses ventes avec l'intelligence artificielle (IA)
 - IA06 -Piloter l'IA de manière responsable : clés pour décideurs
-
- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • IA07 -Usages orientés métier : <ol style="list-style-type: none"> 1. IA & Performance commerciale 2. IA & Productivité augmentée 3. IA & Excellence opérationnelle 4. IA & Efficacité au travail 5. IA & Collaboration intelligente 6. IA & Management augmenté 7. IA & Service client augmenté 8. IA & Recrutement intelligent 9. IA & Création de contenu 10. IA & Aide à la décision | <ul style="list-style-type: none"> • IA08 -Usages orientés résultats : <ol style="list-style-type: none"> 1. Travailler 2x Plus vite avec l'IA 2. L'IA au Service de l'efficacité 3. Réduire de 50 % les tâches répétitives 4. L'IA pour faire mieux avec moins 5. L'IA comme assistant quotidien 6. L'IA pour augmenter sa valeur ajoutée 7. L'IA pour se concentrer sur l'essentiel 8. L'IA pour démultiplier son impact 9. L'IA pour simplifier le travail 10. L'IA au service de la performance humaine |
|--|---|

Chaque intervention est construite sur mesure selon vos métiers, vos enjeux et les objectifs que vous souhaitez atteindre.

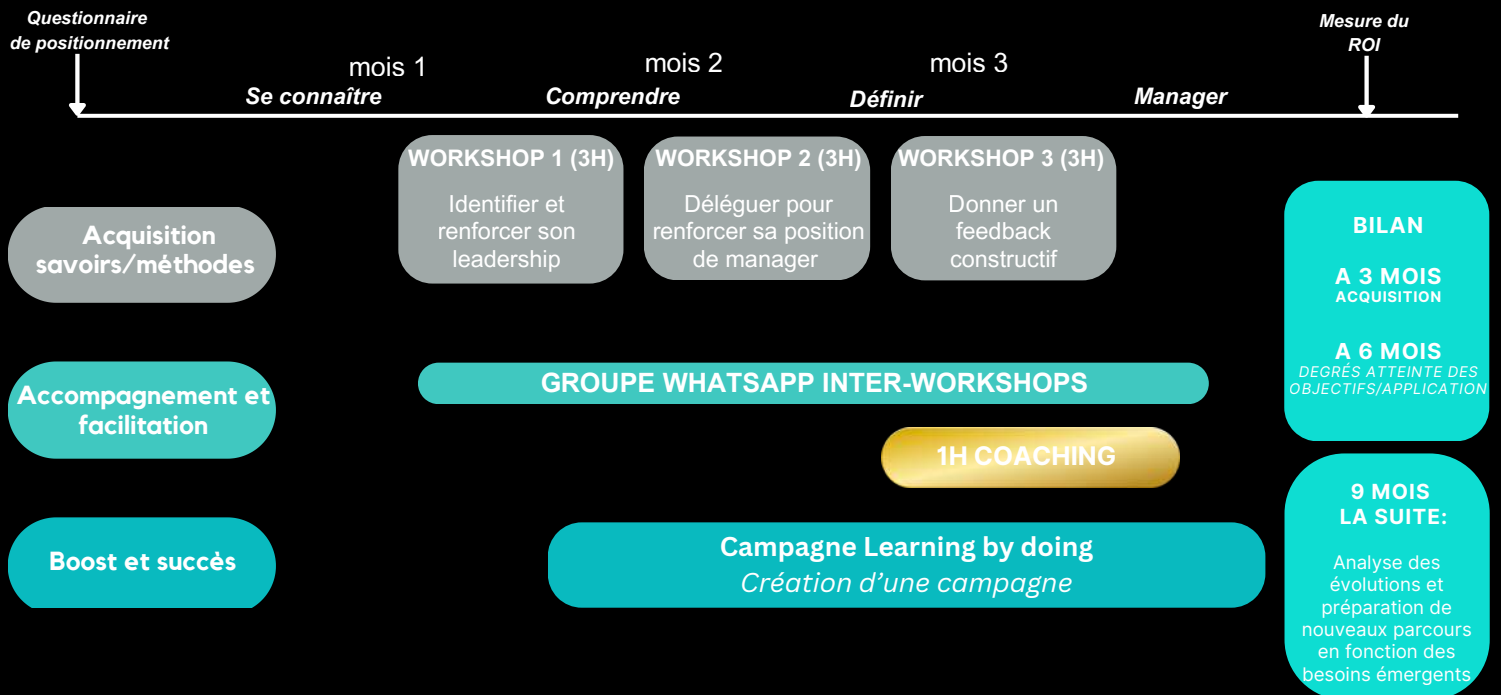
Créer un parcours de formation
pour répondre à vos enjeux

Exemple de réalisation

Le Manager de proximité - Responsable & Mobilisant

Objectifs :

- Cerner son rôle de manager de proximité
- Savoir déléguer
- Développer les compétences de ses équipes



Arthur D. Chef de produit

"Le contenu était clair avec des situations concrètes tirées de notre réalité. Les cas pratiques et exercices pour se projeter dans mon rôle étaient en grand nombre.

J'ai pu tester de nouvelles techniques découvertes lors de cette formation. La pédagogie était simple et directe."

Marion B. Manager relation clients

"Le contenu est très pertinent et adapté. Les échanges ont été de qualité. Les cas concrets et les expériences vécues permettent d'illustrer les théories et d'en comprendre l'étendue dans notre quotidien. Les formateurs ont laissé de la place aux erreurs, sans jugement."

DEMANDEZ VOTRE
PARCOURS SUR MESURE

Ils nous font confiance



Pourquoi nous ?

- ✓ Formateurs issus de l'entreprise
- ✓ Pédagogie expérientielle
- ✓ Accompagnement post-formation
- ✓ Mesure du transfert des acquis
- ✓ Parcours sur mesure

Nos intervenants : Formateurs confirmés, et coachs certifiés, sélectionnés pour leur expérience et résultats.

Contact



Rim GANNAR : + 33 6 12 55 15 49
David BUTTET: + 33 6 84 49 93 06



contact@forme-xperience.com



www.forme-xperience.com

