

Le training, c'est quoi ?

Le **training** est un entraînement et un suivi qui a pour objectif le développement des aptitudes, des compétences, l'amélioration de l'efficacité, l'adaptation à une situation nouvelle, l'aide à la décision, la remise en question.

Le **training** facilite notamment les adaptations aux changements intenses de l'environnement économique et social.

Le training, pourquoi ?

La société et les entreprises sont en mutation permanente. Les méthodes classiques utilisées ne produisent plus toujours les résultats escomptés.

Entraîner et accompagner dans :

- La modification des fonctions
- Le développement du leadership
- La résolution de difficultés opérationnelles
- La préparation d'une intervention décisive

Entraîner et accompagner les équipes dans :

- L'amélioration des performances (commerciales en particulier)
- Le renforcement de la cohésion
- L'adaptation aux changements internes et externes

Le training, pour qui ?

Il s'adresse plus particulièrement

- Aux personnes exerçant un rôle de management, direct ou indirect
- Aux forces commerciales
- Aux personnels opérationnels

Le training, comment ?

Le training est un produit qui vise une **opérationnalité immédiate** et doit entraîner une modification des comportements. La présence du management est importante en début et en fin de training afin **de renforcer notre action**.

LES 3 CLES DU TRAINING



Le Rythme afin d'éviter la monotonie d'un cours standard, de stimuler les neurones, de ne pas laisser la place au doute.

Le rythme est donc donné par le changement d'atelier toutes les 1 h 30 ou 2 heures, le changement de salle, d'intervenant, de thème, de mode d'animation. Le travail sur le rythme se fait également par l'intégration d'ateliers « hors sujets » Kendo, rencontre avec un personnage, etc....Les heures de travail peuvent également être utilisées : plus tôt le matin, le soir après diner, etc.....

La Remise en question, elle est la constante des entreprises qui réussissent.

Elle n'est pas forcément naturelle pour tous, et peut constituer un frein important. La remise en question fait appel à des composantes personnelles et professionnelles, l'entraîné doit les comprendre, les diagnostiquer et les traiter.



La Motivation car elle reste le moteur essentiel de la performance et du travail bien fait.



La clé de voute d'une équipe qui avance, à elle seule elle fait oublier les petits soucis de fonctionnement, minimise les problèmes, améliore l'ambiance.

La motivation est travaillée par la mise en perspective des projets, par la place du manager et du managé dans ces projets, par la créativité, l'inventivité, le gout du risque.

Ils ont suivi un training



Icade G3A, secteur ingénierie hospitalière, 18 chefs de projets en entraînement relation clientèle

Icade Promotion : Promotion immobilière dans les domaines du tertiaire, du logement et des équipements publics. Training Managers sur les axes stratégiques, la mise en œuvre d'une nouvelle approche globale de l'entreprise (80 Managers)



Installux France, Leader de la menuiserie aluminium, training commercial, approche nouvelle, plans d'actions commerciaux.

Beirens SA, Groupe Poujolat : numéro un Français des cheminées industrielles. Training des chargés d'affaire dans le domaine de la négociation avec des acheteurs.



Aquilus France, secteur piscine, training des équipes commerciales sur toute la France. Prospection, négociation au programme. 120 commerciaux.



Mettler Toledo, leader mondial du pesage, training des responsables techniques. Méthode de management, dynamisation des techniciens, etc...

Rainin, Groupe Mettler spécialiste des pipettes pour le domaine chimie et recherche. Dynamisation de responsables de secteurs.



CLS ARGOS, détection et suivi satellitaire et radar : training pour les managers des unités opérationnelles, ainsi qu'un training pour le service client.

Et encore bien d'autres

- **Lavail France**, machines et fournitures agricoles, 40 personnes, agents de comptoir commerciaux, managers
- **Air Corporate system** : Compagnie aérienne, commerciaux en training performance (17 personnes)
- **Nextiraone France** : Télécom, Training commercial pour les téléopérateurs et managers de cellules de vente on line (50 personnes)
- **NEXTIRAONE (ex Alcatel)** : 220 commerciaux sur toute la France et managers. Dynamisation de la prospection.
- **Neyrial France**, informatique : Training commerciaux, managers, assistantes (40 personnes).