



FORMATIONS

2024

Marketing
& Performance
commerciale



RETROUVEZ-NOUS
sur www.gereso.com



CHEZ GERESO, NOUS VOUS TRANSMETTONS DES EXPERTISES ET
**DES SAVOIR-FAIRE CLÉS POUR
CONTRIBUER À VOTRE PERFORMANCE.**
NOUS RÉPONDONS À VOS PROPRES BESOINS ET VOS ATTENTES,
PARCE QUE NOUS CROYONS QUE CHACUN MÉRITE UNE APPROCHE
SUR-MESURE. NOUS NOUS ENTOURONS D'EXPERTS, AFIN
DE VOUS ACCOMPAGNER AU QUOTIDIEN.
**NOUS AVONS TOUS À CŒUR DE VOUS FAIRE ÉVOLUER
POUR ACCROÎTRE VOTRE EFFICACITÉ,
VOTRE ÉPANOUISSEMENT PROFESSIONNEL MAIS AUSSI PERSONNEL.**
NOUS VOUS SOUTENONS DANS LA CROISSANCE DE VOTRE ACTIVITÉ, EN
PRENANT EN COMPTE VOTRE MARCHÉ, VOS ENJEUX ET VOTRE CULTURE D'ENTREPRISE.
NOUS FAISONS TOUT POUR NOUS RÉINVENTER
ET ENRICHIR NOTRE OFFRE, CAR DANS UN MONDE EN PERPÉTUEL MOUVEMENT,
IL N'Y A PAS DE PLACE NOUS CRÉONS AVEC VOUS UNE
POUR L'IMMOBILISME. RELATION DE PROXIMITÉ, BASÉE SUR LA
FOI EN L'HOMME ET EN SON AMBITION.
NOUS AGISSONS POUR ATTISER VOTRE CURIOSITÉ,
ET FAIRE ÉCLORE EN VOUS DE NOUVELLES PASSIONS.
NOUS CRÉONS L'INTÉRÊT, POUR EXALTER LES SAVOIRS.
NOUS CROYONS QU'IL SUFFIT D'UNE FORMATION ADAPTÉE,
D'UN CONSEIL AVISÉ OU D'UNE LECTURE PASSIONNÉE
POUR RÉVEILLER
**CE QUE VOUS AVEZ
DEPUIS TOUJOURS,** **EN VOUS.**

AVEC GERESO,
RÉVÉLEZ VOS COMPÉTENCES !



10

bonnes raisons de
vous former chez

GERESO

MERCI À VOUS !

Parce que choisir un organisme de formation partenaire est un exercice délicat. Que vous soyez responsable ou assistant(e) formation, professionnel(le) des ressources humaines, manager ou collaborateur(trice), voici 10 bonnes raisons d'adopter GERESO pour vos formations inter et intra-établissement.



DES FORMATIONS DE QUALITÉ SUPÉRIEURE

Après plus de **50 000 évaluations** à chaud et à froid, des analyses et des études comparatives menées de façon parfaitement **indépendante entre 2011 et 2023**, par forMetris un cabinet expert dans l'évaluation des formations, puis via la plateforme **LearnEval**, le résultat est sans appel : les professionnels que nous formons nous plébiscitent pour la qualité de nos formations en les positionnant comme **"supérieures à la moyenne"** et **89.2%** des participants recommandent GERESO à l'issue de leur formation (source : NPS LearnEval - entre le 01/01/2022 et le 30/09/2023). **Les formations GERESO se distinguent par leur qualité** pour la totalité des domaines de formation et des items évalués :

- Pédagogie
- Contenu des formations
- Impact de la formation pour les entreprises
- Perception de la formation par les participants
- Satisfaction des participants



DES RÉPONSES FORMATION ADAPTÉE À VOS ATTENTES

Formations diplômantes, certificats professionnels, blocs de compétences, parcours personnalisés, formations en présentiel ou à distance, formations inter, journées d'actualités, blended learning : nous innovons en permanence pour **vous proposer la réponse formation qui vous convient le mieux !** Et pour vos projets d'établissement ou à enjeux stratégiques, nos équipes intra, conseil et grands projets sont à votre écoute, pour construire avec vous **une solution formation 100 % individualisée.**



OBJECTIF CPF !

GERESO se mobilise pour la réussite du Compte Personnel de Formation (CPF) en vous proposant **une gamme de formations diplômantes, de blocs de compétences et des formations certifiantes éligibles CPF.** Ces formations ont été élaborées avec les meilleurs partenaires et bénéficient de l'inscription au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles).

2 000

sessions de formation
programmées en 2024

160 000

professionnels
du secteur privé et de la
fonction publique formés

À travers ce blog, notre équipe d'experts GERESO passionnés et expérimentés vous partage des dernières tendances RH, les actualités et les enjeux de la fonction RH dans les secteurs privé et public.

Au menu :
Des analyses de fond, des billets d'experts, des outils et des techniques pour développer ses compétences, son savoir-être ou son savoir-faire et progresser dans son travail ou sa vie personnelle.

Rejoignez-nous dans cette aventure passionnante de l'apprentissage et du développement professionnel sur : gereso.com/actualites



Les consultants GERESO sont des experts sélectionnés pour leur parcours académique et professionnel, leur expertise métier, leurs **compétences pédagogiques** et leurs connaissances des entreprises et des établissements publics. Femmes et hommes passionnés par leur métier, ils sont souvent **auteurs d'ouvrages pratiques et de publications professionnelles**. Sélectionnés à l'issue d'un processus très rigoureux, ils **s'impliquent personnellement** dans l'élaboration et l'actualisation des formations qu'ils animent et vous proposent en permanence **une réponse formation adaptée**, à jour, qui tient compte de votre contexte professionnel, de votre culture d'entreprise et de votre projet d'établissement.

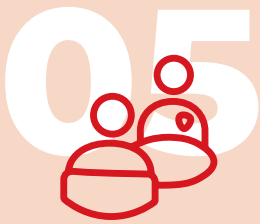


DES CONSULTANTS
**EXPERTS
& PASSIONNÉS**

Chez GERESO, **notre priorité** est de **vous accompagner** dans votre quête de **performance** et vous aider dans votre projet de **digitalisation RH**. C'est pourquoi nous mettons à votre disposition des **outils innovants**, spécialement conçus pour vous permettre **d'atteindre vos objectifs** de manière efficace et durable. Classes virtuelles, webinaires, formations en blended learning, Espace Stagiaire en ligne pour consulter vos e-ressources après-stage ou gérer vos inscriptions, Espace Responsable Formation pour piloter les formations de vos collaborateurs...



DES **OUTLS INNOVANTS**
AU SERVICE DE **VOTRE
PERFORMANCE**



UN ACCOMPAGNEMENT ADAPTÉ, TOUT AU LONG DE VOTRE FORMATION

Avant votre formation : votre conseillère pédagogique vous guide dans le choix de votre formation : inter ou intra, en présentiel ou à distance, formation courte, parcours personnalisé certifiant ou diplômant. Dans votre Espace web, un questionnaire détaillé vous permet de préciser vos attentes. Un outil d'auto-diagnostic vous aide à vous positionner par rapport aux objectifs de la formation.

Pendant votre formation : nos experts sont à votre disposition pour répondre à toutes vos questions et traiter vos cas particuliers.

Après votre formation : vous évaluez votre formation dans votre Espace web. Votre conseillère formation vous contacte pour faire un point complet : satisfaction, acquisition de compétences, mises en application...

Et l'expertise se prolonge aussi en ligne : dans votre Espace web, retrouvez vos ressources pédagogiques, vos documents administratifs et posez vos questions techniques à votre consultant(e)



100% DES FORMATIONS ÉVALUÉES À CHAUD & À FROID

Toutes les sessions de formation interétablissements proposées par GERESO font l'objet d'une évaluation par les participants sur la plateforme en ligne **LearnEval**. Organisation, contenu, pédagogie, animation, support, impact de la formation et résultats concrets... L'objectif est d'apprécier **les moyens mis en œuvre et l'efficacité de la formation** sur la durée.

Nos résultats 2023* :

- score "préparation des formations" : **85,3 / 100**
- score "formateur" : **91,3 / 100**
- score "contenu pédagogique" : **90,8 / 100**
- score "accueil Espace Formation" : **88 / 100**
- score "conditions matérielles" : **87,6 / 100**



ÉVALUEZ AVEC LEARNEVAL VOTRE FORMATION !

Une première évaluation à chaud juste après la formation permet de mesurer les aspects relatifs à la préparation et à l'organisation de votre formation, l'adéquation à vos attentes, la qualité de l'animation, l'intérêt du contenu pédagogique de la formation et votre satisfaction globale.

Une seconde évaluation à froid, quelques semaines après la formation, permet de mesurer l'atteinte des objectifs spécifiques de la formation, l'utilisation des acquis de la formation, l'amélioration de votre efficacité ou de votre qualité du travail et votre satisfaction avec du recul.

89,2%

moyenne
des évaluations
LearnEval

40 000

évaluations
réalisées en 2023

*Source : LearnEval - entre le 01/01/2022 et le 30/09/2023

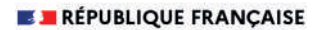
GERESO est membre des **Acteurs de la Compétence** et bénéficie de la certification **QUALIOPi** pour l'ensemble des domaines de formations :

- Métiers et fonctions supports de l'entreprise
- Création, stratégie d'entreprise et fonctions associées
- Techniques et Méthodes de management
- Développement de compétences comportementales
- Communication interpersonnelle
- Prévention des Risques (RPS, incendie, SST...)
- Banque, assurance, immobilier
- Services à la personne et à la collectivité

Véritables **marques de confiance**, ces labels sont délivrés à l'issue d'un processus très rigoureux. C'est le gage de **notre professionnalisme et de notre engagement** dans une démarche de progrès permanent. GERESO est également classé en 2023 comme **un incontournable de la formation professionnelle** par le magazine DÉCIDEURS tant par la qualité de ses formations en Gestion des Ressources Humaines que par sa relation de proximité avec sa clientèle.



NOS CERTIFICATIONS & NOS DISTINCTIONS



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION**

Vous êtes chez vous ! Nous vous accueillons à Paris dans le 14^e arrondissement, 22 place Catalogne au sein de notre **Espace Formation**. Découvrez un espace spécialement créé pour vous et bénéficiez **d'un accueil personnalisé, de services et d'équipements haut de gamme** : vidéoprojecteurs intégrés, écrans plats grande dimension, wifi, espace repos, librairie... **L'objectif ?** Optimiser votre **«expérience formation»** avec GERESO.

08

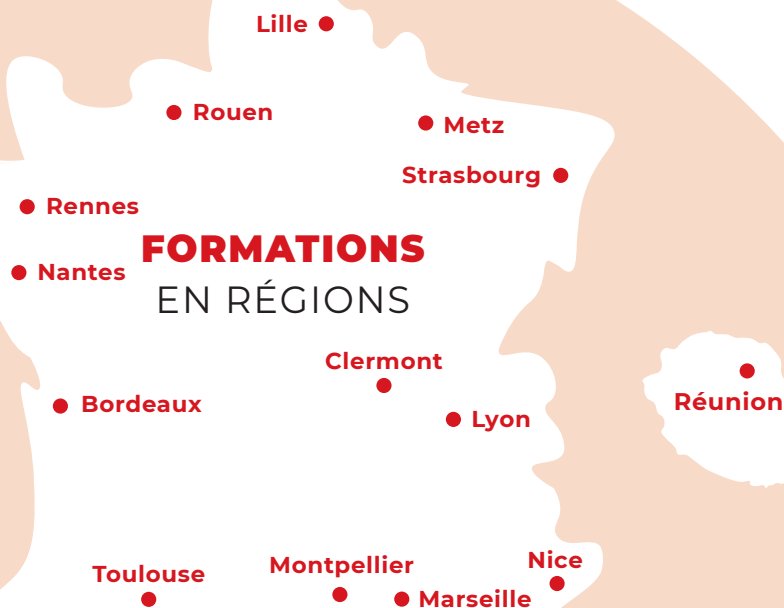


UN ENVIRONNEMENT IDÉAL POUR VOUS FORMER

L'EXPERTISE À 2 PAS DE CHEZ VOUS !

Toute l'expertise de **notre réseau** de consultants vient **à votre rencontre** dans votre région.

FORMATIONS EN RÉGIONS





Réalisées par des professionnels certifiés et expérimentés, nos prestations de coaching vous aideront à améliorer **votre performance individuelle ou collective** ou à faire face à de nouveaux défis personnels ou d'équipe.

- **Coaching individuel et professionnel**
- **Coaching collectif, coopération et performance durable de vos équipes**

LE COACHING GERESO



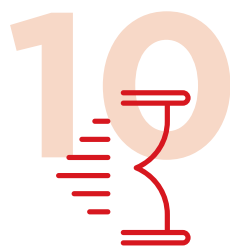
PLUS QU'UN
**PRESTATAIRE RH,
VOTRE BUSINESS PARTNER**

Développement des talents, accompagnement des transformations, projets RH stratégiques... GERESO vous prête main forte dans **l'élaboration et la mise en œuvre de vos grands projets**, en s'appuyant sur l'expertise d'équipes internes dédiées, la puissance de son réseau de consultants et des dispositifs efficaces et innovants.

Nos engagements :

- Prendre en compte les particularités de votre métier, de votre secteur d'activité et votre culture d'entreprise
 - Élaborer une réponse complète, de l'analyse de votre besoin jusqu'à l'évaluation à long terme des bénéfices de notre prestation
- Utiliser toutes les modalités pédagogiques et techniques à disposition : formation présentielle, e-learning, coaching...

Pour vos projets stratégiques, contactez notre **service Grands Projets au 02 43 23 59 84.**



UN PARTENAIRE
**FIABLE SUR LE
LONG TERME**

Réforme de la formation, du droit du travail, des retraites, de l'assurance chômage, digitalisation des RH, mise en œuvre du télétravail... Depuis plus de 40 ans, nous aidons les plus grands groupes français à faire face à tous les changements législatifs, réglementaires et aux **grandes transformations** qui les touchent en élaborant en permanence de **nouvelles solutions en formation, conseil et édition.** Et si notre offre de prestations s'enrichit année après année, notre **exigence de qualité et d'efficacité** reste constante.

ENSEMBLE POUR LA RÉUSSITE DE VOTRE PROJET FORMATION !



DÉVELOPPER VOS COMPÉTENCES INDIVIDUELLES

Vous souhaitez assurer **la montée en compétences d'un(e) collaborateur(trice)** sur une thématique, un domaine précis, ou l'accompagner dans le cadre d'un changement professionnel : mobilité interne, promotion, préparation à la retraite...

01

LES BLOCS DE COMPÉTENCES

Des **parcours de formations** d'une durée de 3 à 14 jours, éligibles au CPF et capitalisables sur plusieurs années pour obtenir des titres diplômants de haut niveau.

02

LES OFFRES MODULAIRES

2 ou 3 formations complémentaires et progressives conçues pour acquérir les fondamentaux et vous perfectionner sur une thématique spécifique.

03

LES FORMATIONS INTERENTREPRISES

Des **formations «catalogue» de 1 à 5 jours**, en présentiel ou à distance pour des compétences opérationnelles, immédiatement transposables dans votre établissement.

05

LES FORMATIONS DIPLOMANTES

Des **diplômes en RH de niveau BAC+2 à BAC+5**, éligibles au CPF et accessibles par la VAE, pour donner un nouveau souffle à votre carrière, accéder à de nouvelles fonctions ou valider votre expérience professionnelle.

04

LES CERTIFICATS PROFESSIONNELS

Des formations certifiantes reconnues par **Les Acteurs de la Compétence** pour développer ou valider vos compétences en RH, management...



BOOSTER VOTRE PERFORMANCE COLLECTIVE

Vous souhaitez favoriser **la performance de vos équipes**, développer les compétences et les synergies dans vos groupes de travail ou vos équipes projet. Notre approche personnalisée vous permettra d'atteindre vos objectifs.

EN SAVOIR PLUS ?
Rendez-vous sur gereso.com
ou contactez-nous au **02 43 23 09 09**



05 LA FORMATION À DISTANCE

Des **classes virtuelles**, des **modules de formations en ligne**, des **sessions en blended learning** (présentiel + e-learning) et des **webinaires** pour optimiser vos coûts et vos délais de formation.

03

LES FORMATIONS EN EXCLUSIVITÉ INTRA

Des programmes de formation **proposés uniquement en version «intra»**, du fait de leur aspect stratégique, sensible ou confidentiel, ou bien de leur spécificité par rapport à un secteur d'activité donné.

01

LA FORMATION INTRA SUR-MESURE

La garantie d'une **formation 100% personnalisée** qui répond parfaitement à vos attentes, et selon les modalités qui vous conviennent le mieux.

04 LE COACHING

Un **accompagnement personnalisé** pour développer et exploiter son potentiel individuel ou une approche collective pour favoriser les synergies dans ses équipes.

02

LA FORMATION INTER EN INTRA

Une formation **organisée dans votre établissement, pour vos équipes**, sur la base d'un programme de formation "catalogue" ou "clés en mains".

NOTRE SIGNATURE PÉDAGOGIQUE

“Vivre une formation GERESO, c’est être guidé(e) par nos experts passionnés, au plus près de vos situations métier. C’est être accompagné(e) tout au long de votre apprentissage, dans une relation personnalisée et dans la convivialité”

Former, c’est un métier !

Nos intervenants sont tous **des professionnels de la formation, experts dans leur domaine et passionnés** par leur métier. Chaque consultant formateur est **concepteur des formations qu’il anime**. Il réalise ainsi l’ingénierie pédagogique des formations inter, intra et sur-mesure, **pour atteindre vos objectifs de formation en apportant une réponse adaptée à vos besoins**. Toutes nos formations sont conçues selon les principes suivants :

1. Des **contenus ciblés et adaptés**, pour **se concentrer** exclusivement sur **vos situations métier**
2. Une **alternance de méthodes pédagogiques** ayant chacune pour objectif de **vous impliquer pleinement dans vos apprentissages, d’ancrer les acquis par la pratique**
3. Une posture privilégiant **la qualité de la relation** au sein du groupe de formation, instaurant ainsi **une ambiance conviviale** pour **favoriser la participation de chacun**
4. Des **outils et méthodologies opérationnels**, utilisés en formation et **transposables de suite en situation de travail**

L’expertise au cœur de nos activités

Animés par leur(s) expertise(s), les **consultants-formateurs** peuvent **intervenir aussi bien en formation qu’en conseil**. Ils sont pour certains **auteurs d’ouvrages professionnels** édités par GERESO.

Ces activités se nourrissent mutuellement !

La rédaction d’un ouvrage implique de travailler un sujet en profondeur et de réaliser un premier travail de pédagogie pour le rendre accessible à tous. La conception d’une formation se nourrit des recherches effectuées lors de la préparation d’un ouvrage, en prolongeant le travail d’ingénierie pédagogique pour en extraire le contenu adapté aux situations professionnelles. La conduite d’une mission conseil place le consultant-formateur au plus près du terrain.

Créer les meilleures conditions d’apprentissage

Chez GERESO, nous sommes convaincus que c’est en étant **concentré sur ses apprentissages qu’on apprend mieux**. Nous mettons ainsi en œuvre **un itinéraire pédagogique faits de moments décisifs**, qui jalonnent votre parcours et en **facilite les différentes étapes**, depuis votre inscription jusqu’au suivi post-formation

Barbara Foucaud

Responsable pôle pédagogique

VOTRE PARCOURS

Avant, pendant et au-delà de la formation, **une équipe** vous entoure pour **faciliter chaque étape de votre parcours de formation**



Votre conseiller(e) pédagogique **vous guide et construit avec vous** votre parcours de formation personnalisé



Un **espace personnel** (monportail.gereso.com) vous permet de **gérer votre inscription, d’accéder en un clic à toutes vos informations**



L’équipe GERESO vous reçoit dans un **environnement chaleureux** avec un **accueil personnalisé**



Des **consultants-formateurs experts & passionnés**, à **votre écoute** pendant & au-delà de la **formation**, des **référénts** pour les **parcours certifiants**



Ce que la formation change durablement pour vous

“Nous **sécurisons les pratiques, offrons aux stagiaires un socle solide & conforme** qui leur permet **d'évoluer dans leur métier**”

“**Vous allez aimer votre métier** autrement, apprendre à mieux l'aimer”

“**Je sais que je vais avoir toutes les compétences nécessaires** pour ce poste”

“Vous allez prendre **de la hauteur & de la profondeur sur votre métier**”

“**Vous devenez expert** dans votre champ de compétences”



Ce que disent les apprenants de nos formations

“Vos formateurs **sont des experts métiers, ouverts**. Ils créent le climat qui donne toute **liberté d'interagir, de poser toutes nos questions**”

“Vos **formateurs rendent vivants des sujets complexes voir austères**. Ils transmettent leur passion **au travers de leur animation**”

“J'ai été **soutenue pendant tout mon parcours**. Je dis souvent que c'est grâce à ma consultante référente que j'ai obtenu ma certification”

“Vous **répondez** toujours à **toutes mes questions**”

“**Je me sens comme chez moi** dans l'Espace Formation de Montparnasse. Le temps de la formation est **une parenthèse en dehors du quotidien**”

“Le **parcours est fluide** comme **une promenade**”

“En un clic sur mon portail, j'ai eu **accès à toutes les informations** concernant ma prochaine formation”



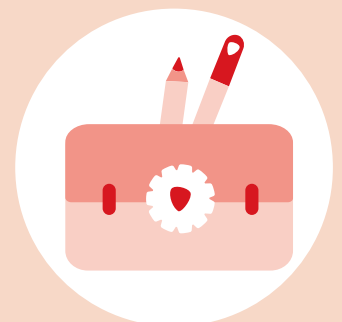
Une validation de vos objectifs en début de session, **des apports contextualisés, des apprentissages basés** sur la pratique

Un **climat convivial** pour interagir avec le **groupe et le consultant-formateur**



La **continuité des échanges** avec votre **consultant-formateur de retour** à votre poste

Des outils opérationnels transposables à votre **contexte professionnel** ainsi qu'une **base documentaire**.



+ DE 800 SESSIONS À DISTANCE

PROGRAMMÉES
TOUT AU LONG DE
DE L'ANNÉE 2024 !

94,7% des participants
recommandent
activement nos sessions
de formation à distance.

(Source : **Learneval**)



LA FORMATION À DISTANCE

À distance ou en présentiel, la même exigence d'excellence ! En 2024, pour répondre à tous vos enjeux de formation, nous organisons pour vous plus de **800 sessions à distance**, animées par des consultants experts, formés spécifiquement aux outils de **classe virtuelle, webinaires, coaching à distance...**

Nos formations **inter et intra-établissements**, proposées en format présentiel, peuvent également être dispensées, à la demande, **à distance**, sans compromettre la qualité de l'expérience d'apprentissage et en utilisant des outils de classe virtuelle et de collaboration en ligne.

Nous répondons de manière proactive et rapide à vos demandes spécifiques **de création et de développement de modules e-learning** personnalisés, ainsi qu'aux besoins de déploiement à grande échelle de **formations en ligne ou en blended learning**, en adaptant nos solutions à vos objectifs et à votre infrastructure existante.





NOS CHOIX **TECHNIQUES**

Pour que nos **classes virtuelles** et nos **webinaires** soient accessibles à tous et toutes, et que les interventions de nos consultants se déroulent avec le **même niveau de qualité et d'expertise** qu'en présentiel, nous avons opté pour les **solutions techniques** les plus réputées, les plus fiables et les plus sécurisées du marché.

Nous avons ainsi choisi d'utiliser **ZOOM** pour nos classes virtuelles. ZOOM est la **solution simplifiée de visio-conférence** développée spécialement pour dispenser des formations et animer des réunions à distance. Nos classes virtuelles peuvent également être suivies à travers la solution **TEAMS** ou **WEBEX** pour notre domaine Banque et Assurance. Pour nos webinaires, nous avons sélectionné la plateforme **WEBIKEO**, leader de l'organisation de webinaires B to B en France.

LES DIFFÉRENTS **FORMATS**

LES CLASSES VIRTUELLES

Des sessions de **formation à distance**, en inter ou intra-établissement, animées par les meilleurs experts, via une solution technique et des modalités pédagogiques permettant de garantir **l'implication** des participants **et l'interactivité** entre stagiaires et consultant(e), pour ancrer durablement les savoirs.

LES WEBINAIRES

Des séminaires et **conférences en ligne**, pour diffuser les savoirs auprès du plus grand nombre, sur des thématiques très variées : RH, Management, Efficacité professionnelle, Développement personnel... Ces **rencontres en ligne et gratuites** la plupart du temps sont animées par des intervenants experts, consultants et/ou auteurs.

LE E-LEARNING SUR-MESURE

Vous souhaitez mettre en oeuvre une solution de **formation en ligne personnalisée** ? Vous souhaitez produire et déployer des **modules e-learning** auprès de l'ensemble de vos agents ? Nos pôles pédagogiques, techniques et commerciaux vous accompagnent dans votre projet de **formation à distance sur-mesure**.

LE BLENDED-LEARNING

Une solution de formation qui **associe les regroupements en présentiel et la formation à distance**, pour optimiser l'efficacité de l'action de formation et/ou l'ancrage des savoirs.

L'ACCOMPAGNEMENT À DISTANCE ET LE COACHING EN LIGNE

Recréer de la proximité tout en étant à distance... Nos consultants se proposent **de vous accompagner à distance ou de vous coacher en ligne**, pour répondre à vos questions techniques à l'issue d'une formation ou d'une prestation de conseil, ou vous permettre d'atteindre vos **objectifs individuels** de performance ou de développement personnel.



**DES OUTILS
INNOVANTS
ET PERSONNALISÉS
POUR GARANTIR
VOTRE RÉUSSITE
PROFESSIONNELLE**

01

ANALYSE DES BESOINS

Étude de votre demande,
des documents,
prise en compte du contexte
et de votre culture
d'établissement

**L'ÉQUIPE
GRANDS
PROJETS
À VOS COTÉS
POUR
RÉUSSIR**

03

DÉPLOIEMENT

Planification des dates
Création des groupes
Animation

02

DÉVELOPPEMENT DES PROGRAMMES

Création des modules
ou parcours de formation.
Ingénierie pédagogique

04

SUIVI & ÉVALUATION

Évaluation à chaud / froid
Bilans quantitatifs & qualitatifs
Plan d'actions

BÉNÉFICES CLIENT

- Tarification : négociée pour toutes les entités rattachées à votre contrat
- Réactivité : une réponse sous 48 heures
- Accompagnement & ingénierie financière
- Simplification du processus de commande
- Intégration du catalogue de formations dans vos systèmes d'information

SERVICES E-BUSINESS

- E-catalogues personnalisés
- Dématérialisation de vos commandes et de vos factures
- Des espaces web personnalisés sur le site gereso.com : Espaces "Stagiaires" & "Responsable Formation"

UN SERVICE DÉDIÉ À VOS GRANDS PROJETS

- Réactivité : l'équipe connaît parfaitement les spécificités de votre process de commande et de règlement
- Mise en place : cursus, certificats GERESO ou CP FFP, parcours, blocs de compétences ou diplômes
- Accompagnement et ingénierie financière
- Transversalité : formations inter, intra, sur-mesure
- Offres promotionnelles sur tous nos produits et services auprès de nos partenaires
- Invitations en avant-première aux événements organisés par GERESO : conférences d'actualité, rencontres de consultants, d'expertise, dédicaces d'auteurs...
- Newsletters et webinaires pour rester informé(e) de l'actualité



QUELQUES SUCCESSES STORIES : **DES PARCOURS DE RÉUSSITE À DÉCOUVRIR.**

LEADERSHIP & **MANAGEMENT D'ÉQUIPE**

L'entreprise : Leader mondial dans le domaine de la technologie médicale. 10 000 salariés.

Notre mission : Former 200 managers aux fondamentaux du management et à la gestion d'équipe.

Les gains : Une harmonisation des pratiques de management via la définition et la mise en pratique d'une véritable identité managériale au sein du groupe, une intégration facilitée et accélérée pour les jeunes collaborateurs «high potential» accédant à des fonctions managériales.

BILANS **RETRAITE INDIVIDUELS**

L'entreprise : Leader mondial dans le domaine de la construction et des matériaux. 63 000 salariés.

Notre mission : Réaliser des bilans retraite pour 150 salariés seniors, sur la base du volontariat, en adéquation avec le Plan Seniors mis en place dans l'entreprise.

Les gains : Une optimisation des conditions de départ à la retraite des salariés seniors, une fidélisation des salariés au cours de leurs derniers mois de travail, en leur offrant une vision précise de leur future pension et de leurs modalités de départ à la retraite.

DROIT DU TRAVAIL **POUR MANAGERS**

L'entreprise : Société spécialisée dans le domaine de la chimie et de l'agroalimentaire. 29 000 salariés.

Notre mission : Former 230 managers de proximité, dont les missions RH ont été récemment étoffées, aux fondamentaux du droit social.

Les gains : Une sécurisation des pratiques de droit du travail au niveau managérial : contrats, congés, pouvoir disciplinaire... Les managers deviennent référents en droit social dans leurs équipes, en complément du service RH qui, en libérant certaines tâches RH à faible valeur ajoutée, se repositionnent sur la mission de gestion des emplois et des compétences.

PRATIQUES **DE PAIE**

L'entreprise : Leader français dans le traitement et l'élimination des déchets toxiques. 3 000 salariés

Notre mission : Optimiser les procédures de paie et rédiger le règlementaire «Bible de paie».

Les gains : L'entreprise sécurise la réalisation de ses paies, uniformise et documente ses processus de paie, et stabilise son expertise paie dans l'ensemble de ses filiales

grandscomptes@gereso.fr

ou par téléphone

02 43 23 59 84

NOS CONSULTANTS ET ÉQUIPES PÉDAGOGIQUES

Ils vous accompagnent dans tous vos grands projets, en tenant compte de votre métier, de votre culture d'entreprise, de vos enjeux stratégiques et opérationnels

LE CONSEIL

NOS PRESTATIONS

VEILLE JURIDIQUE ET SOCIALE

Un décryptage complet de l'évolution de la législation en droit social, paie ou réglementation statutaire, pour vous aider à identifier toute nouvelle disposition juridique et évolution jurisprudentielle pouvant impacter votre entreprise ou votre établissement.

- Veille en gestion de la paie et en réglementation statutaire (secteur public)
- Veille en droit social
- Veille en gestion de la paie
- Veille et expertise décisionnelle fonction publique

AUDIT ET CONSEIL EN PAIE

Un regard expert et parfaitement objectif sur vos pratiques et vos processus de paie.

Objectif ?

Vous aider à fiabiliser la gestion de vos paies.

- Audit de conformité en paie
- Création ou mise à jour du réglementaire de paie
- Optimisation de la stratégie et de la politique de rémunération
- Audit organisationnel du service paie

rendez-vous sur : www.audit-de-paie.fr

BILAN RETRAITE INDIVIDUEL

Pour vos salariés seniors, une vision précise des modalités de liquidation et de départ à la retraite :

- Synthèse des droits
- Date de départ à taux plein
- Montant de la future pension de retraite
- Nombre de trimestres à valider pour bénéficier d'une retraite à taux plein
- Niveau de surcote ou de décote de la pension

Une prestation réalisée par des consultants experts, en toute transparence, et dans une garantie de totale neutralité et d'indépendance vis-à-vis des organismes d'assurance et des établissements financiers.

rendez-vous sur : www.audit-retraite.fr

Pour plus d'informations

sur nos offres en conseil contactez-nous par mail sur :

conseil@gereso.fr ou par téléphone : **02 43 23 51 44**



Notre mission accompagner les dirigeants, les managers RH & les salariés.

Notre expertise couvre toutes les thématiques des ressources humaines : la retraite, la protection sociale, la mobilité internationale, la paie, le droit du travail, la gestion et le développement des compétences, ainsi que les domaines de l'organisation, de la gestion de projets, du développement personnel et du management.



Vous souhaitez **approfondir vos connaissances**,
consolider les compétences acquises
et rester à la pointe de votre domaine d'expertise grâce
à **un suivi personnalisé** et des **ressources
complémentaires**, afin de maximiser votre
développement professionnel après avoir
suivi une formation GERESO

E-RESSOURCES PÉDAGOGIQUES



Vous désirez pouvoir vous référer régulièrement
et sans limite d'accès à **des informations expertes
et mises à jour en continu** pour appuyer vos prises de
décision ou sécuriser vos pratiques ? **Pour optimiser votre
expérience formation**, nous avons conçu pour vous un
service de e-ressources pédagogiques en ligne.
Ce service, proposé en option lors de votre inscription à une
formation, vous permet de disposer **d'une documentation
pédagogique additionnelle**, mise à jour régulièrement
et accessible depuis **un espace en ligne personnalisé**.



LES +

Classement des fiches par grande thématique.
Un moteur de recherche intégré pour trouver facilement
et rapidement l'information. Hotline auteur pour poser
directement vos questions **à nos experts**.

Exemples concrets
d'application
en entreprise

Réponses précises
illustrées par
la jurisprudence

Décryptages
de textes
réglementaires

Tableaux
de synthèse

Barèmes
& règles à
appliquer

R

S

E



CHARTRE
**RESPONSABILITÉ
SOCIALE &
ENVIRONNEMENTALE**
DE GERESO



UNE DIMENSION **STRATÉGIQUE** & **DÉONTOLOGIQUE**

Les 6 valeurs qui guident nos actions
envers nos collaborateurs et nos clients

RESPECT

Bienveillance, loyauté & courtoisie entre collègues et envers nos clients, un préalable indispensable.

INTÉGRITÉ

Probité en interne et envers nos clients : délais, TARIF, méthodes, confidentialité dans le traitement des informations transmises.

PASSION

Un « carburant » indispensable à tous pour s'épanouir dans un métier & réussir dans l'entreprise.

EXPERTISE

L'excellence de nos collaborateurs, de nos consultants & auteurs, une constante depuis + de 40 ans.

CRÉATIVITÉ

Innover en permanence via de nouveaux services, produits & de nouvelles méthodes pédagogiques.

Une relation de confiance qui s'inscrit dans la durée, avec nos clients & entre collègues, pour être présent dans l'avenir.

PÉRENNITÉ

GERESO est certifié **QUALIOP1** depuis avril 2021.

Cette qualification constitue une reconnaissance de notre professionnalisme, fondée sur le **respect de la réglementation, l'adéquation des compétences, des moyens techniques et humains aux actions de formation, la satisfaction des clients, la pérennité financière, le respect du code de déontologie, du code de conduite professionnelle et du règlement intérieur.**

L'engagement de GERESO est de rester à l'écoute de ses clients dans un souci constant d'amélioration continue. C'est pour cette raison que GERESO s'est doté d'une assurance efficacité, en utilisant la solution **LearnEval** pour **évaluer 100 % de ses sessions de formation.**

CERTIFICATION
ENGAGEMENT
QUALITÉ

UNE DÉMARCHE SOCIÉTALE ACTIVE

RESPECT DE LA RÉGLEMENTATION

GERESO veille à ce que les règles du Code du Travail en terme **d'hygiène, de santé, de sécurité et de conditions de travail** soient respectées au sein de ses établissements, par ses fournisseurs ou clients. L'entreprise veille à ce que ses partenaires soient également en conformité avec les standards sociaux nationaux. GERESO dispose d'une **«charte des relations humaines»** définissant les principes du respect mutuel en communauté et les comportements favorisant la **conciliation entre vie professionnelle et personnelle**. GERESO s'engage à respecter le droit des affaires et à lutter contre toute pratique abusive ou toute forme de corruption.

LUTTE CONTRE LA DISCRIMINATION

GERESO s'engage à **lutter contre toutes les formes de discrimination** qu'elles soient liées à l'embauche, au sexe, à la religion, à l'âge, à la rémunération ou à l'évolution professionnelle de ses collaborateurs, de même qu'à **toutes formes de harcèlement** comme prévu par la loi. GERESO s'engage également à **lutter contre toute discrimination liée au handicap**. L'entreprise emploie des travailleurs handicapés et mène les actions nécessaires pour le maintien dans leurs emplois. **Les locaux de GERESO permettent d'accueillir toute personne handicapée**. Notre centre de formation parisien répond aux normes de sécurité ERP pour pouvoir accueillir tout public.

LUTTE CONTRE LE TRAVAIL ILLÉGAL

GERESO respecte **les lois et réglementations en vigueur relatives au temps de travail** et met tout en œuvre pour assurer un **bon équilibre à ses salariés entre vie professionnelle et personnelle**. GERESO s'engage à ne pas employer des travailleurs étrangers en situation irrégulière. GERESO prend part très régulièrement à **des programmes de formation dans le cadre scolaire, ou sous forme d'apprentissage**. Dans ce cas, GERESO applique scrupuleusement les règles concernant les jeunes de moins de 18 ans en matière d'horaires et de santé au travail. GERESO cherche toujours à **gratifier ses stagiaires au maximum** dès lors qu'ils adoptent un comportement dynamique d'apprenant.

ENGAGEMENT SOCIAL

Accueil et accompagnement des salariés.

Un **processus d'intégration** est en place au sein de GERESO depuis 2015. Il permet d'accompagner le salarié de la phase de recrutement jusqu'à sa fin de carrière. Un(e) salarié(e) parraine chaque nouveau collaborateur, et le guide lors de ses premiers jours dans l'entreprise. Des **référents métiers** sont formés afin de transmettre le savoir faire du poste pour lequel le nouveau salarié est recruté, ainsi que les méthodes et outils de travail utilisés chez GERESO.

Accès à la formation

En tant qu'organisme de formation, nous considérons que **l'accès de chaque client et de chaque salarié(e) à la formation professionnelle est essentiel !** En 2022, 100% des salariés GERESO ont suivi une formation. Les consultants permanents de GERESO suivent annuellement les formations nécessaires à l'actualisation de leurs connaissances et expertises. Lors de leur entretien professionnel, les salariés de GERESO plus de 56 ans ont la possibilité **d'accéder gratuitement à un bilan retraite**, offert par l'entreprise.

Programme de soutien à la société civile

GERESO s'engage tant que possible dans des **programmes de solidarité sur demande des salariés, et finance certaines actions** (événements sportifs, sponsoring d'associations, de centres de formation de sportifs de haut niveau...). GERESO aide les écoles, les collectivités ou les organismes de bienveillance en faisant **don de matériel ou de biens non utilisés par l'entreprise**. GERESO soutient **des défis organisés en faveur de personnes en situation de handicap** (maladie de Charcot...).

“Les toits du siège social de GERESO au Mans sont habillés de panneaux photovoltaïques, alliant performance énergétique et engagement environnemental.”

EN SAVOIR PLUS ?
Rendez-vous sur gereso.com
ou contactez-nous au 02 43 23 09 09



UNE DIMENSION ÉCOLOGIQUE

MAITRISE **DES RESSOURCES**

La consommation énergétique

Depuis 2015, le siège social de GERESO offre à ses salariés un très haut niveau de confort. Le Groupe GERESO est propriétaire d'une **filiale de production d'énergie photovoltaïque**, qui permet de protéger la planète en n'émettant pas de CO2 et en réduisant sa dépendance énergétique. Chaque année, ce dispositif permet de produire entre 140 et 160 MWh. C'est donc **14 tonnes de CO2 qui sont évitées.** (sources : Qantum Monitoring Control ; ERDF, Solewa). Tous les moyens sont mis en œuvre afin d'assurer la maîtrise des dépenses en énergie des établissements de Paris et du Mans. Ainsi, **le Groupe de GERESO produit davantage d'énergie qu'il en consomme pour toutes ses filiales. GERESO dispose d'un salarié «Référént Énergie»** dont la mission consiste à identifier le profil énergétique de l'entreprise, identifier les actions d'amélioration des postes consommateurs et d'impliquer le personnel dans cette démarche.

Politique écologique

GERESO s'engage à limiter l'impact de son activité sur l'environnement **en respectant le tri des déchets, ses consommations d'eau, d'énergie et de matières premières.** GERESO adopte une éco attitude dans ses actions quotidiennes : bornes pour véhicules électriques au siège du Mans, parc à vélos, limitation de l'impression de documents... GERESO s'engage activement sur **la voie de la dématérialisation** : formation en ligne permettant de numériser les échanges, e-books et ouvrages au format e-pub ou 100 % web, site gereso.com permettant de consulter l'offre sans catalogue papier et e-ressources en ligne pour que l'expertise auprès des clients se prolonge après la formation (accessibles grâce à des codes personnels).

Enfin, GERESO s'engage à **sélectionner des fournisseurs et sous-traitants écoresponsables** qui répondent favorablement aux exigences de l'éco-liste et/ou labellisés Imprim'vert. Ainsi, nos catalogues sont imprimés sur papier fabriqué à partir de bois extrait de forêts gérées selon les règles PEFC (Programme Européen des Forêts Certifiées).

POLITIQUE **DE TRANSPORT**

Déplacements des salariés & des clients

L'espace Formation GERESO étant situé à proximité de la Gare Montparnasse à Paris, **il favorise l'utilisation des transports en commun**, pour les clients et pour le personnel de l'entreprise. **97 % des déplacements du personnel GERESO se font en train.** GERESO encourage ses collaborateurs à utiliser des **moyens de transports respectueux de l'environnement** (covoiturage, vélos, transports publics) et la localisation de son siège comme celle de son établissement secondaire sont propices à ce type d'action.

Les formations à distance

Le **développement des web-conférences ou classes virtuelles** permet de recréer à distance les conditions d'une formation en salle traditionnelle. GERESO est favorable au développement de cette innovation, qui permet de **réduire considérablement les temps et coûts de trajets et de transports** de chacun, que ce soit pour les formateurs comme pour les clients.

“Nos salariés bénéficient d'un accès facile à des bornes de recharge électrique, pour une mobilité durable et pratique.”

LA PICTO -THÈQUE

EXCLU INTRA

Formations proposées exclusivement en format intra, dans votre établissement. Vos bénéficiaires : un programme 100% personnalisable, la garantie d'une formation qui répond parfaitement à vos attentes et organisée selon les modalités qui vous conviennent le mieux : lieu, date, durée, objectifs et outils pédagogiques, participant...

RENDEZ-VOUS

Formations composées de plusieurs rencontres d'une demi-journée, proposées à intervalle régulier tout au long de l'année. L'objectif ? Bénéficier d'un point régulier sur l'actualité, pour intégrer les dernières modifications législatives et rester à la pointe de l'expertise.

OFFRE MODULAIRE

Formations constituées de 2 ou 3 modules complémentaires, à suivre en continu ou à quelques semaines d'intervalle. Cette formule permet une montée en compétences progressive et logique, dans un délai optimisé et à un tarif avantageux.

CERTIFICAT CPFFP

Certificats professionnels bénéficiant de la qualification des Acteurs de la Compétence. Les objectifs ? Développer ou faire reconnaître votre expertise, valider vos compétences métier et donner un nouveau souffle à votre carrière grâce à un Certificat Professionnel reconnu par les Acteurs de la Compétence.

DIPLÔME

Formations professionnelles diplômantes, proposées en partenariat avec Sup des RH, le Mans Université permettant de valider un titre RH : "Master 2 en Gestion des Ressources Humaines", "Chargé(e) des Ressources Humaines", "Manager du développement des RH".

NOUVEAU

Formations inédites, proposées pour la première fois en 2024. Notre équipe de consultants et d'ingénieurs pédagogiques conçoit en permanence de nouveaux programmes de formation, pour vous accompagner dans les mutations de vos métiers et de vos missions, et vous permettre d'intégrer l'actualité la plus récente.

ACTU

Formations proposant un focus spécifique sur les dernières actualités. Pour mettre à jour vos connaissances et intégrer les toutes dernières dispositions législatives, les dernières valeurs et barèmes ou les réformes en cours.

ÉLIGIBLE CPF

Les conditions d'accès à une formation éligible au CPF dépendent de multiples critères définis par la législation (statut du bénéficiaire, activité de l'entreprise, localisation...). Pour toute information complémentaire, contactez nos services et/ou visitez le site : moncompteformation.gouv.fr

BLOC DE COMPÉTENCES

Parcours de formation certifiant, éligible au CPF, et intégrable à un cursus diplômant.

BEST GERESO

Formations régulièrement plébiscitées par les clients GERESO pour la qualité de leur contenu, l'expertise des consultants, les méthodes pédagogiques utilisées, l'intérêt de la thématique abordée... Ces formations bénéficient de sessions garanties et affichent régulièrement "complet" : pensez à réserver votre place au plus vite !

TOP AVIS CLIENTS

Formations ayant bénéficié des meilleures évaluations de la part des participants au cours des 2 dernières années (source: NPS LearnEval - entre le 01/01/2022 et le 01/07/2023)

E-RESSOURCES

Formations permettant d'accéder, en option, à une documentation pédagogique additionnelle, mise à jour régulièrement et accessible depuis un espace en ligne personnalisé.

OUVRAGE

Formations donnant lieu à la remise gratuite d'un ouvrage professionnel, en complément de la formation en présentiel.

CLASSE VIRTUELLE

Formations incluant une classe virtuelle animée par un(e) consultant(e) expert(e), avant ou après la formation en présentiel, pendant 30' à 60' environ et par groupe de 3 à 10 personnes maximum.




COACHING

Formations incluant une ou plusieurs séances de coaching individuel ou collectif. Cette prestation, assurée par un coach professionnel certifié, permet de conforter l'acquisition des savoirs et des techniques présentées au cours de la formation en présentiel.



LE SOMMAIRE

Marketing

FONDAMENTAUX DU MARKETING

Le marketing durable Vos clients attendent que votre marketing soit durable... En route !	NOUVEAU 	25
Les essentiels du marketing Stratégies, process et piliers de la création de valeur	NOUVEAU 	26
Capital de marque Faites de votre marque un accélérateur de croissance !	NOUVEAU 	27

MARKETING STRATÉGIQUE

Le Content Marketing Construisez une stratégie de contenus qui capte et fidélise	NOUVEAU 	28
B2B Marketing Pensez à vos clients et repensez votre marketing B2B pour gagner en performance	NOUVEAU 	29






MARKETING OPÉRATIONNEL

Expérience client Intégrer les enjeux, concevoir et délivrer une expérience mémorable	NOUVEAU 	30
Études marketing Les connaître, les pratiquer, les exploiter	NOUVEAU 	31

MARKETING DIGITAL

Le marketing à l'ère digitale Adaptez vos stratégies et activez les bons leviers	NOUVEAU 	32
--	---	----










DATA, COMMUNICATION ET RÉSEAUX SOCIAUX

Web3 et mondes virtuels Identifier les rouages et les opportunités des nouveaux terrains de jeu du marketing	NOUVEAU 	33
Nouveaux médias Partez à la conquête des nouveaux médias (Retail média, TV segmentée, gaming...)	NOUVEAU 	34
Médias sociaux & Influence Faites rayonner et amplifiez l'efficacité de vos offres et de vos marques	NOUVEAU 	35
Data Driven Marketing Transformez votre capital data en booster de votre performance marketing – ventes	NOUVEAU 	36
Le marketing "RGPD compatible" Intégrer la réglementation sur la protection des données pour en faire un atout dans sa communication	NOUVEAU 	37















Performance commerciale

FONDAMENTAUX DE LA VENTE

Soft Skills pour commerciaux : le pack indispensable Gestion du temps, gestion du stress et relation interpersonnelle	NOUVEAU 	38
Concevoir, déployer et piloter sa stratégie commerciale	NOUVEAU 	39

Professionaliser sa relation client Les fondamentaux de la relation client	NOUVEAU 	40
S'approprier les clés d'une vente complexe Mener un entretien de vente difficile	NOUVEAU 	41
Prospecter et vendre aux grands comptes Réussir l'entrée en relation, négocier et conclure ses ventes aux grands comptes	NOUVEAU 	42
Professionaliser vos techniques de vente et de prospection Accroître ses performances commerciales	NOUVEAU 	43
Développer vos talents de négociateur en situation de vente Stratégie, posture et bonnes pratiques pour réussir ses négociations	NOUVEAU 	44
Comment rendre vos présentations impactantes grâce à PowerPoint PowerPoint au service de vos talents d'orateur	EXCLU INTRA  NOUVEAU 	45
Credit management pour commerciaux Initiation au Risque clients	EXCLU INTRA  NOUVEAU 	46

TRAINING POUR COMMERCIAUX ET MANAGERS COMMERCIAUX

Booster votre closing de vente grâce aux meilleures méthodes d'expert Maximisez vos résultats de vente	NOUVEAU 	47
Gérer efficacement les situations commerciales difficiles Comment faire face et lever les objections, blocages, conflits... ?	NOUVEAU 	48
Augmenter votre impact commercial grâce au storytelling et au pitch Captivez votre audience et stimulez vos ventes	NOUVEAU 	49
Leadership pour commerciaux Développer votre leadership par intelligence relationnelle	NOUVEAU 	50
Leadership pour managers commerciaux Pratiquer un management fédérateur	NOUVEAU 	51
Vente et relation client pour non-commerciaux Les fondamentaux de la vente	NOUVEAU 	52
Professionaliser votre vente en boutique et magasin (retail) Développer les techniques de vente les plus efficaces pour augmenter les résultats commerciaux	EXCLU INTRA  NOUVEAU 	53
Être tuteur d'un commercial Intégrer et fidéliser, les bonnes pratiques	EXCLU INTRA  NOUVEAU 	54
Professionaliser votre accueil physique et téléphonique Devenez un expert en communication	EXCLU INTRA  NOUVEAU 	55
Communiquer et présenter avec impact - Stage intensif Améliorez votre communication pour des présentations convaincantes	EXCLU INTRA  NOUVEAU 	56

COMPÉTENCES DIGITALES POUR COMMERCIAUX

Fondamentaux du e-commerce Élaborer, déployer et piloter une stratégie de vente en ligne	NOUVEAU 	57
Vendre plus et mieux à l'ère du digital et des réseaux sociaux Pratiquer le Social Selling	NOUVEAU 	58

LE MARKETING DURABLE

Vos clients attendent que votre marketing soit durable... En route !

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- Prendre conscience des attentes en termes de marketing durable de la part des clients, de la société et de toutes les parties prenantes.
- Considérer le marketing comme le premier outil de transformation de l'entreprise.
- Concevoir une stratégie de marketing durable 360°.
- Engager l'ensemble de l'entreprise sur le projet de marketing durable.
- Communiquer en évitant les washings (écoblanchiment et autres lavages de cerveaux).

LES PLUS

- Le marketing comme vecteur de transformation de l'entreprise
- De nombreux exemples, des mises en situation, des canevas à exploiter

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Directeurs et responsables marketing, marketing-communication, digital, relation-expérience client, marketing-ventes, chefs de marque / produit / marché, chefs de projet digital, responsables commerciaux, responsables innovation et RSE.

Prérequis : Il est nécessaire de disposer d'une connaissance ou d'une expérience des fondamentaux du marketing

TARIFS

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 710 € HT

Réf : **GOMA**

Formacode : 34073 / 46367 / 34031

PROCHAINES SESSIONS

Paris

21 et 22 mai 2024

12 et 13 novembre 2024

Formation à distance

4 et 5 mars 2024

23 et 24 septembre 2024

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/GOMA

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée • SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

PRENDRE CONSCIENCE DES ATTENTES EN MARKETING DURABLE DE LA PART DES CLIENTS ET DE LA SOCIÉTÉ

- Chiffres et exemples
- Prendre conscience des enjeux à considérer

 **COMPRENDRE | Exercice Miro (outil collaboratif) : définition du marketing durable**

 **EXPÉRIMENTER | Exercice Miro : mise en situation (Directeur Marketing Chocapic)**

DÉFINIR SON AMBITION EN TERMES DE MARKETING DURABLE

- Compenser les erreurs
- Faire évoluer son modèle pour créer de la valeur sociale et environnementale
- Concevoir des produits pour résoudre des enjeux sociaux ou environnementaux

INTÉGRER LES AVANTAGES DU MARKETING RESPONSABLE

- Une marque plus attractive
- Une plus forte attractivité
- Une réduction des coûts et autres avantages industriels

FAIRE ÉVOLUER LES MODÈLES D'AFFAIRE POUR CRÉER DE LA VALEUR COLLECTIVE

- D'un unique destinataire de la valeur (le client) à une création de valeur pour l'ensemble des parties prenantes
- Focus sur l'économie circulaire

DÉFINIR SA RAISON D'ÊTRE, POUR LIER STRATÉGIE D'ENTREPRISE ET MARKETING DURABLE

- Définition de la raison d'être
- La raison d'être pour embarquer l'ensemble de l'entreprise et ses parties prenantes
- Traduction de la raison d'être en engagements concrets
- Méthode pour définir sa raison d'être
- Méthode pour piloter l'action avec la raison d'être

 **COMPRENDRE | Débriefing et échanges**

 **APPLIQUER | Cas pratique**

 **ÉVALUER | Quiz Kahoot**

CIBLER ET SEGMENTER SES CLIENTS

- Identifier les attentes des clients en termes de bénéfices sociaux et environnementaux
- Formalisation avec les personas
- L'écart entre déclaration et comportement

CONCEVOIR DES PRODUITS ET DES SERVICES DURABLES

- Panorama des innovations durables
 - réduction des ressources
 - élimination des ressources
 - substitution des ressources
- Le principe de frugalité et d'inclusion dans la conception des offres
- Une vision élargie du cycle de vie du produit
- Design et écoconception

COMMUNIQUER EN MODE "DURABLE"

- Prises de parole sur les enjeux sociétaux et environnementaux
- Représentation des comportements éco-responsables en communication (recommandation Union des marques)
- Dialogue sur les réseaux sociaux et discours de preuve
- Green washing, purpose washing, woke washing...
- La Recommandation ARPP "Développement Durable"
- L'empreinte environnementale du marketing numérique

 **APPLIQUER | Analyse de cas : les avis du Jury de Déontologie Publicitaire**

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

LES ESSENTIELS DU MARKETING

Stratégies, process et piliers de la création de valeur

NOUVEAU

OBJECTIFS

- Définir les nouveaux enjeux du marketing.
- Réaliser un diagnostic marketing.
- Intégrer les étapes du processus marketing stratégique.
- Mettre en œuvre les 4P en intégrant les leviers du digital.
- Bâtir et déployer le plan marketing.

LES PLUS

- Un tour d'horizon complet des nouveaux enjeux du marketing
- Une pédagogie active s'appuyant sur de nombreuses applications pédagogiques
- Un contenu logique et progressif, du marketing stratégique jusqu'à sa mise en œuvre opérationnelle

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Fonctions marketing et commerciales, chargé(e)s de communication, créatifs, ingénieurs et fonctions techniques, dirigeants de TPE/PME, porteurs de projet, toute personne souhaitant intégrer un service ou une fonction marketing, ou connaître les bases du marketing en entreprise.

Prérequis : Aucun niveau de connaissance préalables n'est requis

TARIFS

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 540 € HT

Réf : **ESMA**

Formacode : 34057 / 34085 / 34031

PROCHAINES SESSIONS

Paris

25 et 26 mars 2024

21 et 22 octobre 2024

Formation à distance

10 et 11 juin 2024

16 et 17 décembre 2024

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/ESMA

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

DÉFINIR LES NOUVEAUX ENJEUX DU MARKETING

- Le marketing d'influence
- Les techniques de growth hacking
- Le nudge marketing (neuro-marketing)
- La gestion de la data marketing
- Le marketing automation

📌 COMPRENDRE | Réflexion en équipes sur les différents concepts

RÉALISER UN DIAGNOSTIC MARKETING

- Le pronostic externe : l'essentielle veille pour observer et anticiper la transformation des marchés, des concurrents, des clients et de l'environnement PESTEL
- L'analyse interne

🔍 EXPÉRIMENTER | Atelier en équipes sur les infos clés de l'analyse concurrentielle

📌 APPLIQUER | Construction en équipes d'un périmètre de veille

- Les sources d'informations pour le pronostic externe et l'analyse interne
- Focus études marketing et orientation client comme condition de réussite
 - outils persona, parcours client, questionnaire satisfaction clients

📌 COMPRENDRE | Exposé interactif sur les sources d'informations et le focus études

🔍 EXPÉRIMENTER | Atelier de réflexion en équipes sur la création d'un questionnaire de satisfaction clients

- L'outil de synthèse du diagnostic marketing : la matrice SWOT

📌 APPLIQUER | Cas fil rouge d'entreprise sur la matrice SWOT à réaliser en équipes

INTÉGRER LES ÉTAPES DU PROCESSUS MARKETING STRATÉGIQUE

- Les objectifs SMART
- La segmentation clients (BtoB et BtoC)
- Le ciblage (la méthode IAC)
- Le positionnement (l'outil USP, l'outil plateforme de marque pour affirmer sa proposition de valeur)

📌 APPLIQUER | Application au cas fil rouge d'entreprise sur les objectifs SMART, la segmentation clients, le ciblage et la plateforme de marque (À réaliser en équipes)

METTRE EN ŒUVRE LES 5P EN INTÉGRANT LES LEVIERS DU DIGITAL

- La politique produits (concept de produit global)
- 📌 APPLIQUER | Application au cas fil rouge d'entreprise sur la politique produits (À réaliser en équipes)
- La politique de prix
 - les éléments d'influence, les 3 stratégies possibles

📌 APPLIQUER | Application au cas fil rouge d'entreprise sur la politique prix (À réaliser en équipes)

- La politique de distribution (les différents modèles de distribution)
 - les éléments d'influence, les 3 stratégies possibles

📌 APPLIQUER | Application au cas fil rouge d'entreprise sur la politique prix (À réaliser en équipes)

- Le mix people

📌 APPLIQUER | Atelier de réflexion individuelle sur les sources d'infos pour mieux connaître les clients

- La politique de communication (la roue magique)
 - objectifs, cibles, messages, techniques de communication
- Le paysage media digital et la stratégie on line
 - les leviers indispensables (POEM), l'inbound marketing, la stratégie de contenus éditoriaux, les choix de réseaux sociaux

BÂTIR ET DÉPLOYER LE PLAN MARKETING

- La structure d'un plan marketing (le résumé managérial)
- Le déploiement opérationnel (plan de communication global)
- L'indispensable alliance marketing-vente : l'argumentation (APB/SONCASE)

📌 APPLIQUER | Application au cas fil rouge d'entreprise sur le plan de communication global (avec intégration des leviers on line) (A réaliser en sous-groupes)

- Les outils de suivi et de pilotage
 - le choix des indicateurs de performance, la fiche action / budget / planning, tableaux de bord marketing

🔍 ÉVALUER | Atelier de réflexion en équipes sur les KPI, appliqués au cas fil rouge d'entreprise (Plan déployé)

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

CAPITAL DE MARQUE

Faites de votre marque un accélérateur de croissance !

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- Créer une marque forte.
- Gérer une marque.
- Optimiser un portefeuille de marques.
- Construire un message attractif.
- Bâtir un plan de communication multicanal efficace.

LES PLUS

- L'élaboration d'un plan d'action pour optimiser votre démarche
- Une formation pratico-pratique avec de nombreux ateliers

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables marketing, marketing-communication, digital, marketing client / relationnel, expérience client, promotion des ventes, chefs de marque / produit / marché, chefs de projet digital, et toutes les personnes en charge de la communication de marque.

Prérequis : Aucun niveau de connaissance préalables n'est requis

TARIFS

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 540 € HT

Réf : **CAMA**

Formacode : 34059 / 34093 / 34085

PROCHAINES SESSIONS

Paris

27 et 28 mai 2024

19 et 20 décembre 2024

Formation à distance

12 et 13 septembre 2024

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/CAMA

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée • SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés

STRATÉGIE DE CAPITAL MARQUE

- Introduction : qu'est-ce qu'une marque ?
 - la marque, reflet du positionnement
 - importance de la marque pour le client / pour l'entreprise
 - les différents statuts de marques

COMPRENDRE | Réflexion en équipes

- Créer une marque forte
 - les sept critères de création
 - la procédure d'attribution de nom
 - les emblèmes
 - la plateforme de marque
 - les facteurs clés de succès d'une marque forte

APPLIQUER | Atelier en équipes sur les emblèmes de marques

APPLIQUER | Atelier de réflexion individuelle ou en équipes sur la plateforme de marque (Cas participants)

- Evaluer le capital marque
 - la notoriété et l'image
 - la personnalité de la marque
 - la pyramide du capital marque

APPLIQUER | Atelier de réflexion individuelle sur la personnalité de marque (Cas des participants)

APPLIQUER | Atelier de réflexion individuelle sur la pyramide de marque (Identité, signification, réaction, relation)

- Gérer une marque
 - la faire évoluer
 - développer des partenariats
 - gérer l'e-réputation
- Optimiser un portefeuille de marques
 - l'architecture de marque
 - rationaliser le portefeuille de marques

APPLIQUER | Atelier de réflexion individuelle ou en équipe sur l'architecture de marque (Cas participants)

STRATÉGIE DE COMMUNICATION DE MARQUE

- Déterminer l'objectif et les cibles
 - les trois objectifs de communication
 - cibles marketing / cibles de communication
- Construire un message attractif
 - les composantes d'un message
 - le modèle CAP/SONCASE
 - le storytelling

APPLIQUER | Atelier CAP/SONCASE en équipes sur deux cas participants

- Bâtir un plan de communication multicanal efficace
 - le choix des canaux d'amplification off line et on line
 - le media planning et l'audience planning

APPLIQUER | Atelier en équipes d'un cas pratique d'entreprise avec des cibles BtoB/BtoC

- la mesure des résultats des campagnes


APPLIQUER | Application des KPI au cas d'entreprise

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

LE CONTENT MARKETING

Construisez une stratégie de contenus qui capte et fidélise

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- Répondre à la mutation marketing grâce au Content Marketing.
- S'engager dans une stratégie de contenus.
- Élaborer un plan de content marketing cohérent.
- Promouvoir et déployer le marketing de contenus.
- Piloter son plan de contenu.

LES PLUS

- Des outils méthodologiques pour progresser rapidement : exercices, cas pratiques tout au long de la formation
- Un partage d'expériences facilité par des méthodes pédagogiques incitatives

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables marketing, marketing-communication, digital, marketing client / relationnel, expérience client, promotion des ventes, chefs de marque / produit / marché, chefs de projet digital, responsables stratégie éditoriale, rédacteurs.
Prérequis : Il est nécessaire de disposer d'une connaissance ou d'une expérience du marketing de contenu : éditorial, vidéo, podcast, e-mail...

TARIFS

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 625 € HT

Réf : **CMAR**

Formacode : 34093 / 32079

PROCHAINES SESSIONS

Paris

23 et 24 mai 2024

19 et 20 décembre 2024

Formation à distance

8 et 9 février 2024

14 et 15 octobre 2024

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/CMAR

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

RÉPONDRE À LA MUTATION MARKETING GRÂCE AU CONTENT MARKETING

- Être en phase avec l'évolution et état de l'art marketing

🔍 ÉVALUER | Quiz

- Relever le défi du Content Shock
- Faire les bons choix dans les approches récentes à valeur

🗨️ COMPRENDRE | Témoignages

S'ENGAGER DANS UNE STRATÉGIE DE CONTENUS

- Engager l'entreprise et la marque : conséquences sur les plans marketing stratégique et opérationnel (lien avec la plateforme de marque)
- Faire grandir l'orientation client : adopter les approches nécessaires
 - analyse du besoin
 - profilage persona
 - parcours client

🔗 APPLIQUER | Atelier en sous-groupes : votre stratégie annuelle – objectif et résumé managérial

ÉLABORER UN PLAN DE CONTENT MARKETING COHÉRENT

- Mobiliser les bonnes ressources internes / externes
- Aspects budgétaires d'une stratégie de contenu
- Choisir son Unique Value Proposition + charte et ligne éditoriale
- Évaluer son potentiel éditorial

🔗 APPLIQUER | Atelier : mon potentiel éditorial – draft sujets / thématiques

PROMOUVOIR ET DÉPLOYER LE MARKETING DE CONTENUS

- Choisir les sujets et leviers adaptés à nos clients et nos ressources
- Formaliser et partager son plan de contenus
- Améliorer ses contenus et rester attractif grâce aux outils de l'innovation (Chat GPT...)
- S'aider des techniques journalistiques, mythes... arts narratifs et storytelling
- Animer le plan de contenus grâce aux différents supports et media (de l'emailing au livre blanc au podcast...)
- Choisir les relais d'amplification
 - médias
 - réseaux sociaux
- Accompagner le client dans le tunnel de conversion
- Tenir la cohérence de ses prises de paroles

🔗 EXPÉRIMENTER | Atelier en sous-groupes : portrait chinois

PILOTER SON PLAN DE CONTENUS

- Choisir ses indicateurs
- Écouter les cibles et s'adapter aux besoins mouvants
- Mesurer la performance de ses contenus : quel ROI pour une stratégie de contenu ?

🔗 APPLIQUER | Atelier : initiation de grille de pilotage sur cas participant

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

B2B MARKETING

Pensez à vos clients et repensez votre marketing B2B pour gagner en performance

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Intégrer les leviers émotionnels et relationnels du marketing B2B.
- Définir ses clients et leurs parcours pour construire son plan d'acquisition B2B.
- Designer son expérience client.
- Capitaliser sur l'omnicanalité.
- Intégrer les nouvelles technologies et l'intelligence artificielle pour gagner en efficacité.

LES PLUS

- Un marketing BtoB enfin aussi inspirant que le marketing BtoC
- De nombreux exemples, des mises en situation et des canevas à exploiter
- L'intelligence collective au service de l'efficacité : casser les silos entre commerce, marketing, communication et services et vraiment collaborer

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Directeurs et responsables marketing, marketing-communication, digital, marketing client / relationnel, expérience client, promotion des ventes, chef de marque / produit / marché, chef de projet digital, managers commerciaux.

Prérequis : Il est nécessaire de disposer d'une connaissance ou d'une expérience des fondamentaux du marketing

TARIFS

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

930 € HT

Réf: **BTBM**

Formacode : 34052 / 34573 / 34059 / 34582 / 34592

PROCHAINES SESSIONS

Paris

22 janvier 2024

13 mai 2024

14 octobre 2024

Formation à distance

17 juin 2024

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/BTBM

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - **mail :** formation@gereso.fr

EN INTRA : **tél :** 02 43 23 59 89 - **mail :** intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

ÉMOTION ET POST-RATIONALISATION (MARQUE ET PUBLICITÉ)

- Les émotions dans l'achat B2B
- La marque comme assurance
- De l'argumentaire de vente à la publicité inspirante

📖 COMPRENDRE | Tour de table sur les propres expériences de marques B2B des stagiaires (En tant que clients de ces marques)

📖 COMPRENDRE | Réflexion en groupe sur les enjeux du marketing B2B

🔗 APPLIQUER | Quelles émotions utiliser pour promouvoir votre marque ?

L'ACQUISITION

- Les personae
- La méthode Acquisition Strategy Design

🔗 EXPÉRIMENTER | Atelier en 4 étapes :

- canevas

- parcours d'achat

- matrice d'acquisition

- plan d'acquisition

- Zoom sur l'Inbound Marketing
- Zoom sur l'Account Based Marketing (ABM)
- Zoom sur le Social Selling
- Les stratégies narratives

📖 COMPRENDRE | Recommandation de lecture : "Seven Stories Every Salesperson Must Tell" de Mika Adam

L'EXPÉRIENCE CLIENT

- La méthode Customer eXperience ReDesign

📖 COMPRENDRE | Rebond sur les exemples cités par les stagiaires en introduction

🔗 EXPÉRIMENTER | Atelier en 4 étapes :

- canevas

- parcours client

- matrice d'enchantement

- plan d'expérience client

LE DÉFI DE L'OMNICANALITÉ ET LES NOUVELLES STRATÉGIES DE DIFFUSION

- Vision du client

🔗 EXPÉRIMENTER | Se mettre à la place du client et déceler les incohérences de sa propre marque

- Vision de l'entreprise

📖 COMPRENDRE | Brainstorming et partage d'expériences sur les défis de l'omnicanalité B2B

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

EXPÉRIENCE CLIENT

Intégrer les enjeux, concevoir et délivrer une expérience mémorable

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- Définir les enjeux, notions clés et tendances de l'expérience client.
- Identifier les clients à fidéliser.
- Acquérir une méthode structurée et pragmatique en 4 étapes pour améliorer l'expérience client.
- Intégrer les leviers d'amélioration et de pilotage de l'expérience client.

LES PLUS

- Apprentissage actif : les participants mettent en oeuvre la méthode "plan d'expérience client"
- Méthode pragmatique et opérationnelle
- Apport important sur les notions et tendances clés liées à l'expérience client
- Forte interactivité : chaque participant peut exposer les problématiques spécifiques de son entreprise

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Directeur Marketing – Com , directeur Marketing & Digital , Directeur Relation – Expérience client , directeur Marketing – Ventes, responsable Marketing, responsable Digital , Responsable Marketing – Com, chef de marque / produit / marché , chef de projet digital , responsable Marketing client / relationnel, responsable Expérience client

Prérequis : Il est recommandé de disposer d'une connaissance des fondamentaux du marketing ou de la relation client

TARIFS

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

2 030 € HT

Réf : **ECLI**

Formacode : 34076 / 34057

PROCHAINES SESSIONS

Paris

20 au 22 mars 2024

16 au 18 septembre 2024

Formation à distance

27 au 29 mai 2024

16 au 18 décembre 2024

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/ECLI

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

INTÉGRER LES DÉFINITIONS ET LES ENJEUX DE L'EXPÉRIENCE CLIENT

- Historique du concept d'"Expérience client"
- Définitions
- Enjeux

COMPRENDRE | Qu'est-ce qu'une bonne et une mauvaise expérience client

COMPRENDRE | Votre pire et meilleure expérience client (Témoignages)

- La prise en compte du rôle des émotions dans l'expérience client
 - l'origine des émotions
 - le rôle fondamental des émotions dans l'expérience client et la fidélisation
 - les six émotions fondamentales et leur déclinaison
 - les principes de gestion des émotions du client

APPLIQUER | Cas pratique : « dans les chaussures du client – les émotions du collaborateur de l'entreprise et du client »

- Identifier les quatre étapes de la construction du plan d'expérience client
 - les objectifs de la méthode
 - les quatre étapes avec leurs composantes
 - les bénéfices de la méthode (intelligence collective, alignement, pragmatisme)

ETAPE 1 : UTILISER LE CUSTOMER FOCUS CANVAS POUR MIEUX COMPRENDRE VOS CLIENTS

- Objectifs
- Méthode : les sept questions et sous-questions

EXPÉRIMENTER | Travaux en groupe sur l'élaboration des questions

COMPRENDRE | Exemple : La Vache Pourpre

APPLIQUER | Travail sur un cas réel "entreprise" de l'un des stagiaires

ETAPE 2 : CONSTRUIRE LE PARCOURS CLIENT

- Méthodes
- Notions-clés

COMPRENDRE | Exemple : La Vache Pourpre

- Utiliser les données du terrain et études clients pour objectiver l'expérience client
 - les six sources de données possibles (présentation détaillée de chaque source et de leur utilisation)
 - brief sur les travaux en groupe : méthode, produit fini

APPLIQUER | Travaux en groupe sur l'élaboration du parcours client

- Identifier les attentes clients en termes d'expérience et les sources d'information
 - les tendances et piliers de l'expérience client : les attentes des clients, leurs évolutions, les facteurs clés de succès
 - les sources d'information à suivre

ETAPE 3 : CONSTRUIRE LE PLAN D'ACTION

- Méthode
- Notions-clés

COMPRENDRE | Exemple : La Vache Pourpre

- Les leviers humains et technologiques de l'expérience client
 - les fonctions et disciplines de l'entreprise qui concourent à l'expérience client
 - détail des leviers humains et technologiques pour chaque discipline
 - brief sur les travaux en groupe : méthode, produit fini

ETAPE 4 : PRIORISER, VALIDER ET PILOTER LE PLAN D'ACTION

- Eléments méthodologiques
 - méthode de priorisation
 - méthode de validation
 - méthode de pilotage

ÉVALUER | Questions et réponses sur les problématiques spécifiques de mise en œuvre


ÉVALUER | Six questions sur les sujets abordés dans la formation

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

ÉTUDES MARKETING

Les connaître, les pratiquer, les exploiter

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- Définir une vue d'ensemble des études marketing.
- Choisir les types d'études à mobiliser en fonction de sa problématique.
- Utiliser les techniques de base des études les plus couramment utilisées par les équipes marketing.
- Piloter un programme d'études marketing.
- Communiquer sur une étude marketing.

LES PLUS

- Une connexion permanente entre les notions abordées et les problématiques marketing d'aujourd'hui.
- Des mises en situation au plus près de la pratique métier.
- Des illustrations issues d'études réalisées par le consultant formateur.
- Des exercices adaptés à l'univers professionnel des apprenants.

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsable Marketing, Responsable Digital, Responsable Marketing - Com, Chef de marque / produit / marché, Responsable Expérience client, Responsable CRM, Chef de projet digital, SEO - SEM Manager, Trafic Manager, Content Marketing Manager, Chef de publicité, Média-planneur, Responsable du planning stratégique, Social Media Strategist, Influence Manager,
Prérequis : Il est nécessaire de disposer d'une connaissance des fondamentaux du marketing.

TARIFS

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

2 030 € HT

Réf : **ETMA**

Formacode : 34060 / 34076 / 34057

PROCHAINES SESSIONS

Paris

28 au 30 mars 2024

19 au 21 septembre 2024

Formation à distance

3 au 5 juin 2024

17 au 19 octobre 2024

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/ETMA

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

CONNAITRE LES ÉTUDES MARKETING

COMPRENDRE | Construire un nuage de mots (via post-it) sur les évocations spontanées des participants liées aux études marketing

- Petite histoire des études marketing
- Les fondements des études marketing
- Quali – quanti quèsaco ?

COMPRENDRE | Les études marketing à quoi ça sert ? | Chaque participant liste et partage l'ensemble des contextes dans lesquels il a mis en œuvre / utilisé des études marketing

- Les études au cœur de la pratique marketing
- Focus sur trois grands types d'étude : usages & attitudes, marque, satisfaction client. A partir d'exemples concrets
- Les modes de recueil et leur évolution
- Le social listening
- L'approche Customer Voice

APPLIQUER | Chaque participant liste (en post-up, c'est à dire tout au long de la présentation des 5 points précédents) et partage les idées d'études que cela lui donne pour son activité

- L'écosystème des études marketing
- Les grands acteurs/les nouveaux acteurs

PRATIQUER LES ÉTUDES MARKETING

- Le cadrage du projet d'études

EXPÉRIMENTER | Atelier en sous groupes : concevoir un programme d'études autour d'une problématique marketing choisie au sein de la réalité professionnelle des participants

- Internalisation versus externalisation : grands principes et partage de points de vue avec les participants
- Le cahier des charges d'une étude
- Le choix des prestataires étude
- L'échantillonnage
- Le questionnaire : les grands types de questions & la cohérence d'ensemble

COMPRENDRE | Découverte de plusieurs types de questionnaires issus d'études menées par le consultant formateur

EXPÉRIMENTER | Atelier en sous groupes : rédiger un questionnaire de 10 questions autour des problématiques choisies lors de l'atelier "concevoir un programme d'études"

- Le guide d'entretien & le guide d'animation, les deux grands modes de recueil des études qualitatives

EXPLOITER LES ÉTUDES MARKETING

- L'analyse statistique des données
 - tendance centrale & dispersion
 - tris à plat & tris croisés
 - typologie & segmentation
 - data mining & text mining

EXPÉRIMENTER | Atelier en sous groupes : dégager des enseignements pertinents à partir des tableaux de données d'une étude

- L'analyse de contenu qualitatif
- Le rapport d'étude quantitative : les grands principes présentés à partir d'exemples de rapports
- Le rapport d'étude qualitative : les grands principes présentés à partir d'exemples de rapports
- La synthèse d'étude

EXPÉRIMENTER | Exercice individuel de rédaction d'un paragraphe d'une synthèse d'étude à partir des tableaux de données étudiés précédemment dans les ateliers en sous groupes

- Communiquer les résultats d'une étude

ÉVALUER | Tour de table sur ce que chaque participant a pour ambition de mettre en place dans son entreprise (nouvelles études, nouvelles pratiques, optimisation de l'existant) suite à la formation

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

LE MARKETING À L'ÈRE DIGITALE

Adaptez vos stratégies et activez les bons leviers

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Identifier les opportunités et les enjeux du marketing à l'ère digitale.
- Créer de la valeur en activant les bons leviers marketing.
- Intégrer les nouvelles architectures de communication au funnel marketing.
- Évaluer les actions mises en œuvre et faire des arbitrages.

LES PLUS

- De nombreux cas réels pour illustrer et inspirer
- Des exercices d'application sur les entreprises des apprenants
- Des synthèses et bonnes pratiques à mettre en œuvre après la formation

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables marketing, communication, digital, relation client, chefs de marque/produit/marché, chefs de projet digital, product owners

Pré requis : Aucun niveau de connaissance préalables n'est requis

TARIFS

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 540 € HT

Réf : **MADI**

Formacode : 34093 / 46347 / 34057

PROCHAINES SESSIONS

Paris

24 et 25 juin 2024

12 et 13 décembre 2024

Formation à distance

30 septembre 2024 et 1er octobre 2024

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/MADI

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

LES ENJEUX DU MARKETING À L'ÈRE DU DIGITAL

- Comment la révolution digitale a bouleversé les règles
- La transformation du marketing et les nouveaux modèles du mix
- Enjeux et opportunités pour l'entreprise

COMPRENDRE | Cas réels pour illustrer les tendances

LES NOUVEAUX PROCESSUS DE CRÉATION DE VALEUR

- Les leviers marketing de la création de valeur à l'ère digitale
- Méthodes pour concevoir des offres innovantes
- Évaluer la création de valeur dans un contexte digital

EXPÉRIMENTER | Imaginer un axe de création de valeur pour votre entreprise : définir les piliers, leviers, méthodes et critères d'évaluation

LES NOUVELLES ARCHITECTURES DE COMMUNICATION

- Interaction et engagement, bases des nouvelles architectures de communication
- Les enjeux de l'omnicanalité et de la personnalisation pour les nouvelles architectures de communication
- Intégrer les nouveaux canaux de communication dans sa stratégie marketing globale

COMPRENDRE | Cas réels pour illustrer les nouvelles architectures de communication

LE NOUVEAU FUNNEL MARKETING

- Nouveau funnel marketing et différences avec le funnel traditionnel
- Les stratégies à mettre en place pour atteindre les clients à chaque étape du parcours

COMPRENDRE | Brainstorming autour des stratégies et activations à mettre en place

EXPÉRIMENTER | Représenter son funnel marketing actuel et proposer des évolutions

TRAFIC MANAGEMENT

- Les enjeux du trafic management web et mobile pour les entreprises
- Les différents canaux d'acquisition de trafic
- Mesurer l'efficacité des canaux de trafic et les intégrer dans sa stratégie marketing

APPLIQUER | Exercices pratiques pour améliorer la conversion et l'expérience utilisateur

LES ACCÉLÉRATEURS DU MARKETING DIGITAL – TECH & DATA DRIVEN

- Les principaux leviers d'accélération
- Outils et techniques pour optimiser les processus marketing

ÉVALUER | Quiz interactif global de validation des acquis

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

WEB3 ET MONDES VIRTUELS

Identifier les rouages et les opportunités des nouveaux terrains de jeu du marketing

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- S'approprier le sujet du Web3 et des mondes virtuels.
- Identifier les opportunités et les usages marketing pour les marques et les organisations.
- Intégrer les freins et les enjeux à l'adoption de ces technologies.
- Examiner les évolutions futures et les impacts marketing.

LES PLUS

- Une approche pédagogique pour comprendre l'écosystème et les concepts
- Des cas réels d'applications marketing pour illustrer et inspirer

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Directeur Marketing – Com , directeur Marketing & Digital , Directeur Relation – Expérience client , directeur Marketing – Ventas, responsable Marketing, responsable Digital , Responsable Marketing – Com, chef de marque / produit / marché , chef de projet digital , responsable Marketing client / relationnel, responsable Expérience client

Prérequis : Il est nécessaire de disposer d'une connaissance ou d'une expérience des fondamentaux du marketing

TARIFS

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

615 € HT

Réf : **MVIR**

Formacode : 34054 / 46367 / 34085

PROCHAINES SESSIONS

Paris

4 mars 2024

14 octobre 2024

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/MVIR

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - **mail :** formation@gereso.fr

EN INTRA : **tél :** 02 43 23 59 89 - **mail :** intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés

LES NOTIONS CLÉS DU WEB3 ET DES MONDES VIRTUELS

- Contextualisation du Web3 vs Web1.0 et 2.0
- Les composantes du Web3 :
 - blockchain
 - NFT
 - portefeuille numérique
 - DAO...
- Métavers, mondes virtuels et Web3 : différences et interactions

 **COMPRENDRE | Illustration des concepts par des exemples concrets**

LES OPPORTUNITÉS DU WEB3 ET DES MONDES VIRTUELS POUR LES MARQUES ET ORGANISATIONS

- Usages et opportunités pour les acteurs du marketing
- Bonnes pratiques

 **COMPRENDRE | Cas réels pour illustrer les usages et opportunités marketing**


 **EXPÉRIMENTER | Imaginer un dispositif Web3 ou mondes virtuels pour son entreprise**

LES ENJEUX À L'ADOPTION ET LES PERSPECTIVES

- Les principaux freins et enjeux à l'adoption du Web3 et des mondes virtuels

 **COMPRENDRE | Illustration : le piratage de la plateforme Poly Network et ses répercussions sur la sécurité des blockchains**

- Le futur des technologies, des plateformes et les impacts marketing

 **COMPRENDRE | Illustration : la collaboration entre l'artiste Grimes et la plateforme Nifty Gateway pour la vente de NFT, étape importante dans la reconnaissance de la valeur artistique des NFTs**

 **ÉVALUER | Quiz interactif global de validation des acquis**

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

NOUVEAUX MÉDIAS

Partez à la conquête des nouveaux médias (Retail média, TV segmentée, gaming...)

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Acquérir une vision globale des nouveaux médias, de leur potentiel et de leurs limites.
- Identifier les opportunités offertes par les nouveaux médias.
- Intégrer les nouveaux médias à son média planning.

LES PLUS

- De nombreux cas réels pour illustrer et inspirer
- Un exercice d'application pour imaginer une campagne nouveau média

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Directions marketing et communication, commerciales et expérience client (directions stratégiques et managers opérationnels)

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

970 € HT

Réf : **NOME**

Formacode : 34093 / 46347 / 34085

PROCHAINES SESSIONS

Paris

16 mai 2024

4 novembre 2024

Formation à distance

26 septembre 2024

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/NOME

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

PANORAMA DES NOUVEAUX MÉDIAS

- Concept et contexte de développement des nouveaux médias
- Cartographie des nouveaux médias
- Les enjeux et les opportunités pour les marques

RETAIL MÉDIA : UN POTENTIEL À EXPLOITER

- Principe et fonctionnement du Retail Média
- Les promesses et les limites pour les marques

COMPRENDRE | Cas réels pour illustrer les campagnes Retail Média

LA RÉVOLUTION TV SEGMENTÉE

- Principe et fonctionnement de la TV segmentée
- Perspectives et atouts de la TV segmentée

COMPRENDRE | Cas réels pour illustrer les campagnes TV segmentées

EXPLORER ET EXPÉRIMENTER LES NOUVEAUX ESPACES, GAMING, E-SPORT, MÉTAVERS

- Définitions et fonctionnement des nouveaux espaces
- Présentation des avantages et des limites pour les marques

COMPRENDRE | Cas réels pour inspirer

INTÉGRER LES NOUVEAUX MÉDIAS DANS SON MÉDIA PLANNING

- Les critères à prendre en compte pour choisir les nouveaux médias adaptés à sa cible
- Les différents acteurs et partenaires pour mettre en place une campagne Nouveaux Médias
- Mesurer l'efficacité de ses campagnes sur les nouveaux médias

EXPÉRIMENTER | Imaginer une campagne « nouveaux médias »

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - **mail :** formation@gereso.fr

EN INTRA : **tél :** 02 43 23 59 89 - **mail :** intra@gereso.fr

MÉDIAS SOCIAUX & INFLUENCE

Faites rayonner et amplifiez l'efficacité de vos offres et de vos marques

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Intégrer les dernières tendances et opportunités offertes par les médias sociaux et l'influence.
- Construire une stratégie média sociaux et influence performante.
- Adopter les bonnes pratiques en matière de médias sociaux et d'influence.
- Mettre en œuvre, piloter et évaluer les stratégies.

LES PLUS

- De nombreux cas réels pour illustrer et inspirer
- Une méthodologie pour construire sa stratégie étape par étape
- Des synthèses et bonnes pratiques à mettre en œuvre
- Des exercices pratiques d'application

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables marketing, communication, digital, responsables réseaux sociaux, community manager, social média manager

Prérequis : Aucun niveau de connaissance préalables n'est requis

TARIFS

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 540 € HT

Réf : **MSOI**

Formacode : 46347 / 46252 / 34093

PROCHAINES SESSIONS

Paris

18 et 19 mars 2024

7 et 8 octobre 2024

Formation à distance

27 et 28 mai 2024

2 et 3 décembre 2024

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/MSOI

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée • SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

PANORAMA DES RÉSEAUX SOCIAUX ET DE L'INFLUENCE

- Présentation et cartographie des médias sociaux
- Les différentes formes d'influence sur les médias sociaux
- Les grandes tendances et les perspectives d'évolution

📖 **COMPRENDRE** | Cas réels pour illustrer les tendances

INTÉGRER LES RÉSEAUX SOCIAUX ET L'INFLUENCE DANS LE PLAN DE COMMUNICATION À 360°

- Les médias sociaux dans le mix communication

📖 **COMPRENDRE** | Brainstorming post-it interactif sur les opportunités et les risques des médias sociaux pour la communication

- Les étapes clés pour construire ou enrichir sa stratégie

📖 **APPLIQUER** | Exercice d'analyse d'un cas réel : décrypter les points clés d'une stratégie

ANIMER SES RÉSEAUX SOCIAUX ET ENGAGER SES COMMUNAUTÉS

- Définir ou enrichir sa stratégie de contenus
- Créer des contenus engageants, adaptés à chaque plateforme
- Modération : bonnes pratiques et erreurs à éviter

🔗 **EXPÉRIMENTER** | Réagir face aux commentaires négatifs et positifs

STRATÉGIES D'INVESTISSEMENTS PUBLICITAIRES (MÉDIAS SOCIAUX ET INFLUENCEURS)

- Les différentes formes d'investissements publicitaires
- Créer des publicités efficaces pour les réseaux sociaux et définir les audiences cibles
- Mesurer l'efficacité des campagnes payantes

📊 **ÉVALUER** | Quiz interactif de validation des acquis

AMPLIFIER SA COMMUNICATION AVEC L'INFLUENCE

- Bien choisir ses influenceurs et bien collaborer avec les influenceurs
- La réglementation en matière d'influence sur les médias sociaux
- Les autres leviers de l'influence

📖 **COMPRENDRE** | Cas réels pour illustrer les campagnes d'influence

ORGANISATION, RESSOURCES ET PROCESS DU MANAGEMENT DES RÉSEAUX SOCIAUX

- Identifier les ressources nécessaires et organiser les équipes
- Processus et outils pour gérer efficacement la présence sur les réseaux sociaux

📊 **ÉVALUER** | Quiz

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

DATA DRIVEN MARKETING

Transformez votre capital data en booster de votre performance marketing – ventes

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Identifier le pouvoir et les défis de la donnée en marketing et ventes.
- Définir l'écosystème de collecte et d'exploitation de la donnée.
- Activer efficacement la donnée en marketing et ventes.

LES PLUS

- Apprentissage actif : les participants mettent en oeuvre les apprentissages
- Méthode pragmatique et opérationnelle. Apport important sur les notions et tendances clés de l'expérience client
- Forte interactivité : chaque participant peut exposer les problématiques spécifiques de son entreprise
- Evaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Directeur Marketing – Com, directeur Marketing & Digital, Directeur Relation – Expérience client, directeur Marketing – Ventes, responsable Marketing, responsable Digita, Responsable Marketing – Com, chef de marque / produit / marché, chef de projet digital, responsable Marketing client / relationnel, responsable Expérience client

Prérequis : Il est nécessaire de disposer d'une connaissance des fondamentaux de la gestion des données client (fichiers clients, segmentation, ciblage...)

TARIFS

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 625 € HT

Réf : **DDMA**

Formacode : 34093 / 31025

PROCHAINES SESSIONS

Paris

10 et 11 juin 2024

28 et 29 novembre 2024

Formation à distance

23 et 24 septembre 2024

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/DDMA

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

DÉFINIR COMMENT LA DATA A TRANSFORMÉ LE MARKETING

- Définition et historique du « data driven marketing »
- Le poids croissant de la data dans le marketing / e-marketing

APPLIQUER | Situer son entreprise sur l'échelle de maturité data – Expliquer les freins et motivations à progresser, ne pas progresser sur l'échelle

INTÉGRER LES ENJEUX BUSINESS DE LA DATA MARKETING

- Les quatre enjeux de la data en marketing : connaissance client, efficacité marketing, expérience client, mesure de la valeur créée

APPLIQUER | En repartant de la maturité data de son entreprise, prioriser et illustrer les enjeux de la data pour votre entreprise

IDENTIFIER LES SIX ÉTAPES DU CYCLE DE VIE DES DONNÉES

- Identifier le besoin métier et les sources, collecter, traiter et stocker, activer, analyser, archiver et détruire

IDENTIFIER LE BESOIN MÉTIER ET LES DONNÉES NÉCESSAIRES

- Un prérequis indispensable : identifier le besoin métier
- Les typologies de données : first – second et third party data / Déclaratives ou comportementales

COMPRENDRE | Catégoriser les data par typologies

COLLECTER LES DONNÉES

- Sources et méthodes de collecte des données
- Zoom sur Le Big Data : définition, sources et opportunités
- L'impact de la fin des cookies tiers sur le e-marketing

APPLIQUER | Études de cas : sources de données pour répondre aux problématiques d'acquisition et fidélisation

STOCKER LA DONNÉE

- Les dispositifs de nettoyage et de structuration de la donnée
- Les dispositifs de stockage des données : exemples d'architecture
- Les opportunités du Cloud (DMP, Data hub client 360°, reporting...)

L'IMPACT DE L'IA DANS LA RÉINVENTION DU DATA DRIVEN MARKETING

- Impacts sur le marketing de contenu, le e-marketing, l'acquisition et la fidélisation client

ACTIVER EFFICACEMENT LA DONNÉE

- Applications au marketing produit : conception et évolution d'un produit ou service, pricing et promotion, gamme de produits
- Applications au marketing client en acquisition : acquisition : campagnes marketing et lead management
- Applications à la connaissance client : comportement d'achat, valeur, fidélité, dynamique du portefeuille, segmentation, personas, voix du client)
- Applications au marketing client en fidélisation / rétention : programme de fidélité, communications commerciales, satisfaction client

APPLIQUER | Quatre cas pratiques : intégration des données dans la stratégie produits / services, acquisition, connaissance client, fidélisation

DÉFIS ET OPPORTUNITÉS DE LA PROTECTION ET CONFIDENTIALITÉ DES DONNÉES

- Vers un marketing plus respectueux du client
- La « conformité marketing » : l'opt-in, le consentement du client à l'usage de ses données, la fin des cookies tiers
- Les opportunités de mieux exploiter les « first data » de l'entreprise

EXPLOITER LES DONNÉES

- KPIs, reportings, datavisualisation

APPLIQUER | Cas pratique : construisez votre tableau de bord marketing idéal

ARCHIVER / DÉTRUIRE LA DONNÉE

- Règles légales et bonnes pratiques

LES DÉFIS STRATÉGIQUES, TECHNOLOGIQUES, ORGANISATIONNELS ET HUMAINS DE LA TRANSITION VERS UNE ENTREPRISE « DATA DRIVEN »

ÉVALUER | Quiz d'évaluation des connaissances

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

LE MARKETING "RGPD COMPATIBLE"

Intégrer la réglementation sur la protection des données pour en faire un atout dans sa communication

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- Intégrer les règles en matière de recueil et de protection des données.
- Appliquer les règles de recueil et de protection des données dans son activité marketing.
- Identifier les bonnes pratiques et les rédactions conformes au RGPD et à la directive "e-privacy".

LES PLUS

- Un regard d'expert sur le traitement des données en matière de marketing numérique
- Une pédagogie active et interactive s'appuyant sur de nombreuses mises en situation, cas pratiques, situations concrètes, retours d'expérience

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables marketing, marketing-communication, marketing client / relationnel, expérience client, promotion des ventes, études, digital, e-commerce ou e-business, chef de marque / produit / marché, chef de projet digital, product owner, customer success manager, chefs data officers, Délégués à la Protection des données (DPO).

Prérequis : Il est nécessaire de disposer d'une connaissance ou d'une expérience des fondamentaux du marketing

TARIFS

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

970 € HT

Réf : **RGMK**

Formacode : 31022 / 13238 / 34093

PROCHAINES SESSIONS

Paris

23 mai 2024

17 octobre 2024

Formation à distance

2 juillet 2024

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/RGMK

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte l'application de nouvelles réglementations (dont le règlement e-privacy toujours en discussion au niveau européen), des indications de la CNIL et des autres autorités sur l'application du RGPD

LES GRANDS PRINCIPES DU RÈGLEMENT GÉNÉRAL SUR LA PROTECTION DES DONNÉES (RGPD)

- Les évolutions législatives relatives à la protection des données
- Le RGPD
 - contexte
 - contenu
 - entrée en vigueur
 - sanctions encourues
 - mission de la CNIL
- Les concepts à intégrer en matière de protection des données à caractère personnel
 - données personnelles et données sensibles
 - le principe d'obtention du consentement et ses exceptions

APPLIQUER | Cas pratique sur le consentement

- personnes concernées et responsable de traitement

APPLIQUER | Cas pratique sur l'application du RGPD

- Les différents droits accordés aux individus

LES IMPACTS SUR LES PRATIQUES MARKETING

- L'action commerciale par téléphone
 - concilier RGPD et approche téléphonique
 - la saisine des informations dans l'outil CRM

APPLIQUER | Cas pratique : les informations ne pouvant être conservées

- La communication commerciale par e-mail
- Le marketing en magasin physique
 - la fidélisation du client
 - le traçage du client en magasin
- Site web et RGPD
 - l'écosystème du site internet et sa conformité au RGPD

COMPRENDRE | Étude de cas : analyser le CGU

- la pratique des opt in/opt out : lequel privilégier et dans quelles situations
- cookies et traceurs : les règles à respecter pour être en conformité
- Transmission des données personnelles
 - la transmission des données à des tiers
 - la transmission de données à des sous-traitants
 - l'achat de fichiers clients

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

SOFT SKILLS POUR COMMERCIAUX : LE PACK INDISPENSABLE

Gestion du temps, gestion du stress et relation interpersonnelle

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Optimiser votre organisation commerciale personnelle.
- Gérer efficacement votre stress.
- Optimiser votre posture relationnelle commerciale.

LES PLUS

- De nombreux ateliers et jeux de rôle tout au long de la formation pour valider ses acquis
- Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tous commerciaux

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 550 € HT

Réf : **SSCO**

Formacode : 34554 / 15034

PROCHAINES SESSIONS

Paris

27 et 28 mai 2024

7 et 8 novembre 2024

Formation à distance

12 et 13 février 2024

19 et 20 septembre 2024

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/SSCO

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

OPTIMISEZ VOTRE ORGANISATION COMMERCIALE PERSONNELLE

- Les facteurs qui influent sur la gestion de votre temps
- Optimisez votre planification quotidienne
- 📄 **APPLIQUER | Atelier : rédigez votre To Do List**
- Importance versus Urgence : la matrice Eisenhower
- 📄 **APPLIQUER | Atelier : classez vos activités selon les degrés d'importance et d'urgence**
- L'évaluation de la durée de chacune de vos activités : mode opératoire et risque de mauvaise évaluation
- 📄 **APPLIQUER | Atelier : évaluez la durée de chacune de vos activités**
- Les avantages du découpage du temps des activités
- 📄 **APPLIQUER | Atelier : découpez le temps de vos activités**
- 📄 **APPLIQUER | Atelier : faites le bilan de votre planification**
- Les lois qui permettent d'optimiser votre organisation personnelle (Pareto, Illich, Carlson, Parkinson, Murphy, Laborit)
- 📄 **APPLIQUER | Rédiger un plan d'action d'application terrain post-formation**

GÉRER EFFICACEMENT VOTRE STRESS

- Les techniques à mettre en application pour gérer votre stress
 - les techniques qui permettent de gérer ses réactions face à un client
- 🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à gérer ses réactions émotionnelles**
- les techniques à mettre en application pour gérer ses émotions face à un client
- 🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeu : le syndrome de Cannes (Éléments de distanciation émotionnelle)**
- 🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeu : la queue de poisson (Actor's studio de distanciation émotionnelle)**

OPTIMISEZ VOTRE POSTURE RELATIONNELLE COMMERCIALE


- Définir le principe des préférences comportementales
 - les quatre principales préférences comportementales
 - les douze points d'observation permettant d'identifier les préférences comportementales
- 📄 **COMPRENDRE | Test : identifier votre préférence comportementale**
- 🔍 **EXPÉRIMENTER | Atelier : atelier d'identification des préférences comportementales**
- l'adaptabilité relationnelle, un atout majeur pour réussir vos négociations
- 📄 **APPLIQUER | Cas pratique : identifier les préférences et l'adaptabilité de vos principaux clients**
- Adopter une posture assertive
- 📄 **COMPRENDRE | Test : êtes-vous assertifs ?**
- les trois postures relationnelles à limiter
- identifier la posture assertive et les comportements associés
- identifier les positions de vie

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

CONCEVOIR, DÉPLOYER ET PILOTER SA STRATÉGIE COMMERCIALE

De la conception à la réussite : votre stratégie commerciale pas à pas

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- Concevoir votre stratégie commerciale
- Déployer votre stratégie commerciale
- Piloter votre stratégie commerciale

LES PLUS

- Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Chefs des ventes, Managers commerciaux, Directeurs Commerciaux

Prérequis : Il est nécessaire de disposer d'une expérience commerciale

TARIFS

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 550 € HT

Réf: **STCO**

Formacode : 34085

PROCHAINES SESSIONS

Paris

4 et 5 mars 2024

21 et 22 mai 2024

3 et 4 octobre 2024

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/STCO

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1

AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2

PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

CONCEVOIR VOTRE STRATÉGIE COMMERCIALE

- Construire un Business Model Canvas
 - les segments clients
 - votre offre / la proposition de valeur
 - les canaux
 - la relation client
 - les revenus
 - les ressources clés
 - les activités clés
 - les partenaires clés
 - le marché et les concurrents

APPLIQUER | Construire son Business Model canvas

- Identifier les freins à la mise en œuvre de votre stratégie commerciale
 - identification des facteurs (organisation, fonctionnement, management, outils, compétences)
 - identification des indices de criticité pour chacun des freins
 - identification des actions préventives et correctives permettant de limiter les freins

APPLIQUER | Construire sa matrice des risques commerciaux

DÉPLOYER VOTRE STRATÉGIE COMMERCIALE

- Construire son plan d'action commercial
 - intégrer la stratégie de l'entreprise
 - définir les objectifs de moyens et de résultat
 - répartir les objectifs par équipe et/ou collaborateurs
 - définir les échéances
 - définir les actions concrètes à réaliser
 - définir les moyens mis à disposition des collaborateurs
 - définir les indicateurs de suivi

APPLIQUER | Construire son plan d'action commercial

- Lancer le plan d'action commercial
 - identifier les messages clés à transmettre aux collaborateurs
 - insuffler des éléments motivationnels

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à animer une réunion de déploiement d'un plan commercial

PILOTER VOTRE STRATÉGIE COMMERCIALE

- Les outils permettant le suivi des indicateurs
- Que faire en cas d'écart entre les objectifs et les résultats ?
- Animer une réunion collective de point d'étape
- Faire un point individuel avec chacun de vos collaborateurs

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôles : s'entraîner à animer une réunion collective et / ou individuelle de suivi des résultats

3

APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

PROFESSIONNALISER SA RELATION CLIENT

Les fondamentaux de la relation client

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Intégrer les composantes de la relation client dans ses pratiques.
- Communiquer efficacement et instaurer un climat de confiance.
- Proposer une qualité d'accueil physique et téléphonique.
- Gérer les situations difficiles dans la relation client.

LES PLUS

- Deux jours de formation dédiés à optimiser la satisfaction client
- De nombreux jeux de rôles et exercices permettant aux participants d'intégrer les bonnes pratiques

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables et collaborateurs souhaitant se perfectionner en relation client, toute personne amenée à être en contact physique ou téléphonique

Prérequis : Il est nécessaire de disposer d'une pratique de la relation client

TARIFS

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 550 € HT

Réf : **PREC**

Formacode : 34076

PROCHAINES SESSIONS

Paris

4 et 5 juin 2024

12 et 13 décembre 2024

Formation à distance

15 et 16 octobre 2024

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/PREC

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

DÉCOUVRIR LES COMPOSANTES DE LA RELATION CLIENT

- Identifier les différents profils de sa clientèle

APPLIQUER | Exercice de réflexion : définir les attentes et besoins de la clientèle commerciale

- Développer une communication positive ; éviter les pièges !

APPLIQUER | Cas pratique : rassurer un client

- Instaurer une relation de confiance auprès de son interlocuteur

PROPOSER UNE QUALITÉ DE SERVICE DANS LA RELATION CLIENT

- Qualifier les aptitudes et postures optimales de la relation client

EXPÉRIMENTER | Jeux : Mastermind de la qualité de service

- Questionner et reformuler
- Accroître la satisfaction de son client

MENER UN ENTRETIEN EFFICACE AUPRÈS D'UN CLIENT

- Optimiser la qualité d'un entretien téléphonique (appel entrant et sortant)

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : structurer un échange téléphonique

- Assurer un face à face efficace
 - identifier l'impact de sa communication non verbale
 - développer la confiance de son interlocuteur

GÉRER LES SITUATIONS DIFFICILES

- Répondre à une réclamation

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : gérer la réclamation d'un client

- Dire non sans agressivité
- Désamorcer la colère d'un client
- Gérer ses émotions et garder son calme

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - **mail :** formation@gereso.fr

EN INTRA : **tél :** 02 43 23 59 89 - **mail :** intra@gereso.fr

S'APPROPRIER LES CLÉS D'UNE VENTE COMPLEXE

Mener un entretien de vente difficile

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Communiquer efficacement et instaurer un climat de confiance.
- Intégrer les composantes d'une vente complexe.
- Développer son influence lors de la négociation.
- Conclure l'entretien et laisser une image positive.

LES PLUS

- Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- A l'issue de la formation, les candidats auront gagné en assurance et en efficacité dans la réalisation de vente difficile

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Commerciaux expérimentés

Prérequis : Il est nécessaire de maîtriser les fondamentaux de la vente et de la négociation

TARIFS

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 550 € HT

Réf : **VEXE**

Formacode : 34573

PROCHAINES SESSIONS

Paris

2 et 3 avril 2024

14 et 15 novembre 2024

Formation à distance

24 et 25 septembre 2024

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/VEXE

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée • SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

GAGNER EN EFFICACITÉ DANS SA COMMUNICATION COMMERCIALE

- Valoriser et rassurer son client
- Développer son assertivité et acquérir davantage de confiance en soi
- 🔍 **ÉVALUER | Test : Développez vous de l'assertivité dans votre relation de vente ?**
- Utiliser l'écoute active, outil essentiel de la vente ciblée
- Gagner en conviction face à son interlocuteur, la technique cause - conséquence
- 🔍 **EXPÉRIMENTER | Mises en situation : convaincre rapidement son interlocuteur !**

RENFORCER LA QUALITÉ DE SES OUTILS D'AIDE À LA VENTE

- Réaliser un argumentaire de vente qualifié
- Rédiger un script de vente efficace
- 📁 **APPLIQUER | Mise en pratique : réaliser des outils de vente efficaces**
- Préparer les bons supports de communication commerciale
- Préparer son entretien de vente

RÉUSSIR LES SEPT ÉTAPES D'UNE VENTE COMPLEXE

- Réussir sa phase d'accueil - Faire une bonne première impression
 - exercer son pitch commercial
- 📁 **APPLIQUER | Réaliser une bonne présentation**
 - instaurer une relation de confiance
- Creuser sa phase de découverte
 - développer l'art de poser les bonnes questions
 - reformuler en se centrant sur les besoins du client
- 🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : percevoir les réactions, les freins et les signaux d'achats**
- Utiliser les composantes d'une argumentation réussie
 - présenter efficacement son offre et bien l'argumenter
 - présenter l'offre en lien avec les besoins de votre client
- Formaliser la phase tarifaire
 - défendre son prix
 - argumenter avec intérêt
 - présenter l'offre et convaincre
- Traiter les objections avec efficacité
 - identifier les faiblesses de son offre et rédiger les contre argumentations
 - intégrer les six techniques de gestion d'objections
- 🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : participer à un match d'objections**
- Négocier son offre tarifaire
 - utiliser les règles d'or de la négociation
 - présenter ses arguments de négociation et conserver sa marge
- Conclure la vente et assurer la satisfaction du client

ASSURER LES ACTIONS POST VENTE ET FIDÉLISER SON PORTEFEUILLE CLIENT

- Lister les actions les plus rentables

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

PROSPECTER ET VENDRE AUX GRANDS COMPTES

Réussir l'entrée en relation, négocier et conclure ses ventes aux grands comptes

NOUVEAU

OBJECTIFS

- Mettre en œuvre l'entrée en relation avec vos prospects BtoB.
- Persuader vos prospects BtoB.
- Conclure vos ventes avec vos prospects BtoB.

LES PLUS

- Des illustrations et applications concrètes à travers des exemples et des jeux de rôle permettant de vous entraîner
- Une formation de 2 jours pour réussir l'entrée en relation et conclure ses ventes aux grands comptes

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tous commerciaux ayant une première expérience en vente BtoB

Prérequis : Il est nécessaire de maîtriser les fondamentaux de la vente BtoB

TARIFS

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 550 € HT

Réf : **GRCO**

Formacode : 34572

PROCHAINES SESSIONS

Paris

17 et 18 juin 2024

12 et 13 décembre 2024

Formation à distance

3 et 4 octobre 2024

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/GRCO

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

STRUCTURER L'ENTRÉE EN RELATION AVEC UN PROSPECT

- La boîte à outils de l'entrée en relation avec un prospect
 - élaborer la cartographie de votre prospect
 - l'activité, les décideurs et leurs coordonnées
 - l'actualité du prospect et les perspectives de son secteur d'activité
 - les méthodes permettant d'optimiser les recherches d'informations sur les prospects (Linkedin, réseaux sociaux, Google)

📌 APPLIQUER | Cas pratique : élaborer la cartographie d'un de vos prospects

- Les différentes techniques d'entrée en relation
 - la prospection par la recommandation (mode opératoire)

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : formuler une demande de recommandation

- la prospection dans le dur combiné mail + téléphone
- le mail centré client "toi-moi-nous"

📌 APPLIQUER | Cas pratique : rédiger le mail "toi-moi-nous" de votre prospect

- les étapes de l'appel téléphonique de prise de rendez-vous

📌 APPLIQUER | Cas pratique : rédiger sa trame d'appel téléphonique

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à réaliser l'appel téléphonique de prise de rendez-vous

- Organisez votre prospection
 - intégrer la prospection dans son quotidien opérationnel
 - structurer votre semaine de prospection efficacement

L'ENTRETIEN DE VENTE R1 AVEC UN PROSPECT

- Présenter sa valeur ajoutée et se différencier

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à présenter sa valeur ajoutée et se différencier

- La marguerite de la découverte en mode approche globale
- Apportez de la fluidité dans votre approche globale : le principe des passerelles-rebond
- Différences entre besoins et motivations affect
- L'effet de levier des motivations affect
- Mettre en œuvre les techniques de questionnement (changement et conséquences)

📌 APPLIQUER | Cas pratique : rédiger ses questions visant à identifier les motivations affect

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à réaliser son R1

- Reformuler les motivations affect et les besoins de votre prospect

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à reformuler les motivations affect et les besoins de votre prospect

L'ENTRETIEN DE VENTE R2 AVEC UN PROSPECT

- Argumenter ses solutions en exploitant les motivations affect du prospect : l'argumentation MMS (Motivations / Moyens / Solutions)

📌 APPLIQUER | Cas pratique : construisez votre argumentation MMS

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à argumenter en MMS

- Intégrer la différence entre convaincre et persuader

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôles : s'entraîner à persuader le prospect

- Traiter les objections et garder le lead en toute situation

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeu : la bataille des objections

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à garder le lead en traitant les objections

- Engager votre prospect : les techniques de closing

📌 ÉVALUER | Rédiger un plan d'action d'application terrain post-formation

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

PROFESSIONNALISER VOS TECHNIQUES DE VENTE ET DE PROSPECTION

Accroître ses performances commerciales

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Mettre en œuvre les étapes du parcours client BtoB.
- Réussir sa prospection BtoB.
- Réussir ses R1 BtoB.
- Réussir ses R2 BtoB.

LES PLUS

- Une formation pratico-pratique, opérationnelle centrée sur le quotidien des commerciaux
- Des postures et techniques à mettre en application dès la fin de la formation

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Commerciaux BtoB tout secteur d'activité
Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 550 € HT

Réf: **PROV**

Formacode : 34582 / 34593

PROCHAINES SESSIONS

Paris

23 et 24 mai 2024

7 et 8 novembre 2024

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/PROV

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

IDENTIFIER LES ÉTAPES DU PARCOURS CLIENT BTOB

- Les phases de la prospection
- Les phases de vente / négociation
- Les phases du SAV (expérience client, vente additionnelle)

RÉUSSIR SA PROSPECTION BTOB

- Élaborer la cartographie de votre prospect
 - l'activité, les décideurs et leurs coordonnées
 - l'actualité du prospect et les perspectives de son secteur d'activité
 - les méthodes permettant d'optimiser les recherches d'informations sur les prospects

📄 APPLIQUER | Cas pratique : élaborer la cartographie d'un de vos prospects

- La prise de contact
 - les différentes approches (mail, téléphone, autres)
 - le mail centré client "toi-moi-nous"

📄 APPLIQUER | Cas pratique : rédiger le mail "toi-moi-nous" de votre prospect

RÉUSSIR SON R1 (CLIENT ET/OU PROSPECT)

- Présenter sa valeur ajoutée et se différencier
- Réaliser une découverte centrée client
 - la marguerite de la découverte en mode approche globale

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à présenter sa valeur ajoutée et se différencier

- l'approche globale d'un prospect versus celle d'un client
- mettre en œuvre les techniques de questionnement

📄 APPLIQUER | Cas pratique : rédiger ses questions de découverte

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à réaliser son R1

- Reformuler les besoins identifiés

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à reformuler en mode "centré client"

RÉUSSIR SON R2 (CLIENT ET/OU PROSPECT)

- Argumenter ses solutions en restant centré client

📄 APPLIQUER | Cas pratique : construire son argumentaire "centré client"

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à argumenter "centré client"

- Identifier la différence entre convaincre et persuader

📄 APPLIQUER | Cas pratique : compléter son argumentation avec des arguments "persuader"

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôles : s'entraîner à persuader le client et/ou prospect

- Traiter les objections et garder le lead en toute situation

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeu : la bataille des objections

- les techniques qui permettent de garder le lead en toute situation

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à garder le lead en traitant les objections

OCCUPER L'ESPACE COMMERCIAL POST VENTE

- Quelle périodicité de contact post-vente ?
- Quel contenu de contact post-vente ?

📄 ÉVALUER | Rédiger un plan d'action d'application terrain post-formation

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

DÉVELOPPER VOS TALENTS DE NÉGOCIATEUR EN SITUATION DE VENTE

Stratégie, posture et bonnes pratiques pour réussir ses négociations

NOUVEAU

OBJECTIFS

- Adopter les postures d'une négociation réussie.
- Identifier et déjouer les super-pouvoirs des négociateurs.
- Mettre œuvre les stratégies de négociation.
- Mettre en application les techniques d'une négociation réussie.

LES PLUS

- Des exercices pratiques et des jeux de rôle pour favoriser les échanges et permettre aux participants de repartir avec des techniques clé-en-main, prêtes à être utilisées sur le terrain
- La possibilité de travailler directement sur des cas clients réels apportés par les participants

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tous commerciaux BtoB ayant déjà une expérience de vente

Prérequis : Il est nécessaire de maîtriser les techniques de ventes BtoB

TARIFS

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 550 € HT

Réf : NEVE

Formacode : 34582

PROCHAINES SESSIONS

Paris

10 et 11 juin 2024

16 et 17 décembre 2024

Formation à distance

24 et 25 octobre 2024

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/NEVE

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

OPTIMISER VOTRE POSTURE EN NÉGOCIATION

- Identifier le principe des préférences comportementales
 - les quatre principales préférences comportementales
 - les douze points d'observation permettant d'identifier les préférences comportementales

COMPRENDRE | Test : identifier votre préférence comportementale

EXPÉRIMENTER | Atelier : atelier d'identification des préférences comportementales

- l'adaptabilité relationnelle, un atout majeur pour réussir vos négociations

APPLIQUER | Cas pratique : identifier les préférences et l'adaptabilité de vos principaux clients

- Adopter une posture assertive

COMPRENDRE | Test : êtes-vous assertifs ?

- les trois postures relationnelles à limiter
- définir la posture assertive et les comportements associés
- distinguer les positions de vie
- Réussir sa posture émotionnelle
 - les techniques qui permettent de gérer ses réactions face aux divergences en négociation

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à gérer ses réactions émotionnelles face aux divergences

- les techniques à mettre en application pour gérer les émotions en négociation

EXPÉRIMENTER | Jeu : le syndrome de Cannes (Éléments de distanciation émotionnelle)

EXPÉRIMENTER | Jeu : la queue de poisson (Actor's studio de distanciation émotionnelle)

METTRE EN PRATIQUE LES TECHNIQUES D'UNE NÉGOCIATION RÉUSSIE

- Négociation versus marchandage
- Les postures et super-pouvoirs des négociateurs
 - gérer la posture du négociateur adverse
- **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à optimiser sa posture face à un négociateur**
 - les six super-pouvoirs des négociateurs

APPLIQUER | Cas pratique : rééquilibrer les super-pouvoirs des négociateurs

- Intégrer et utiliser les stratégies de négociation
 - laissez-vous une marge de manœuvre
 - argumentez avant de rentrer en négociation
 - négociez des engagements à chaque demande de concession
 - réduisez progressivement vos engagements

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à mettre en œuvre les stratégies de négociation

APPLIQUER LA POSTURE ET LES STRATÉGIES DE NÉGOCIATION EN SITUATION DE VENTE

- Préparer votre négociation en lien avec les stratégies
- **APPLIQUER | Cas pratique : préparer votre négociation**
- **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle filmés : s'entraîner à négocier**
 - Que faire en cas de blocage ?
 - relancer la négociation en cas de blocage
 - dire non tout en continuant à négocier

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à gérer les blocages

ÉVALUER | Rédiger un plan d'action d'application terrain post-formation

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

COMMENT RENDRE VOS PRÉSENTATIONS IMPACTANTES GRÂCE À POWERPOINT

PowerPoint au service de vos talents d'orateur

EXCLU INTRA



NOUVEAU



OBJECTIFS

- Transposer ses idées dans une présentation impactante.
- S'approprier les fondamentaux d'une présentation impactante.
- Construire une présentation impactante.

LES PLUS

- Une formation opérationnelle et interactive, axée sur la mise en pratique
- Des trucs et astuces pour acquérir les bons réflexes d'une présentation, de sa conception à son animation

PROFIL DES PARTICIPANTS

Responsables, collaborateurs face à un auditoire (réunion, conférence, présentation, formation, séminaire...) et souhaitant optimiser leurs techniques d'interventions avec un diaporama PowerPoint

MODALITÉS PRATIQUES

Réf: **YPRI**

Formacode : 15002 / 70312

Formation intra sur-mesure :

le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

Vous souhaitez construire une présentation efficace à l'aide de PowerPoint afin de simplifier la compréhension et la lisibilité de vos auditeurs ? Vous voulez apprendre à économiser du temps de mise en page et gagner en efficacité dans la réalisation de vos présentations ? Cette formation proposée en exclusivité intra permettra à tous les responsables et collaborateurs faisant face à un auditoire de s'approprier les fondamentaux d'une présentation impactante pour transmettre au mieux les idées

PROGRAMME INDICATIF DE VOTRE FORMATION INTRA

POSER LES BASES DE VOS OBJECTIFS DE PRÉSENTATION

- Identifier la cible de vos présentations
 - les spécificités d'une présentation en interne
 - les spécificités d'un présentation en externe
 - les spécificités propres au public
- Identifier les messages prioritaires
 - distinguer les messages prioritaires des messages secondaires
 - faire le lien entre objectifs et messages
- Quel contexte de présentation (réunions, salle, nombre de participants) ?
 - les présentations en petit comité
 - les présentations en mode conférence
 - les présentations à distance (Teams, Webex, Zoom)
- Les complémentarités entre l'oral et l'écrit
 - différencier les messages à l'oral des contenus écrits des présentations
 - identifier en amont les messages oraux absents de vos présentations

COMPRENDRE | Atelier : construire vos objectifs de présentation

RÉUSSIR LE DESIGN IMPACTANT DE VOS PRÉSENTATIONS

- Le choix de l'arrière-plan et le contraste
- Texte versus graphisme : quelles règles ?
- Les éléments graphiques qui perturbent la clarté
 - comment gérer les graphiques dans une présentation ?
 - comment gérer les tableaux dans une présentation ?
- Transformer une information en visuel impactant (schéma, audio, vidéo)

APPLIQUER | Atelier : construire une présentation impactante

- Optimiser les animations de vos présentations

INFORMATIONS & ÉTUDE PERSONNALISÉE

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

CREDIT MANAGEMENT POUR COMMERCIAUX

Initiation au Risque clients

EXCLU INTRA



NOUVEAU



OBJECTIFS

- Évaluer les risques liés aux délais de paiement consentis par l'entreprise à ses clients.
- Réaliser une analyse efficace et pragmatique de ses clients et/ou de ses prospects afin d'évaluer les risques d'impayés.
- Sécuriser le paiement du Chiffre d'Affaire conclu.

LES PLUS

- Le Risque clients abordé sous l'angle de la relation commerciale
- Les clés pour évaluer la situation économique et financière client
- Echange sur les contextes professionnels particuliers des participants

PROFIL DES PARTICIPANTS

Directeurs des ventes Inspecteurs commerciaux VRP
Vendeurs sédentaires Administration des ventes (ADV), commerciaux, directeur commercial

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : YCMC

Formacode : 34088 / 34573

Formation intra sur-mesure :

le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

En tant que commercial, vous jouez un rôle crucial dans la croissance et la rentabilité de votre entreprise. La gestion efficace du crédit est un aspect essentiel de votre travail, car cela vous permet de maintenir des relations solides avec vos clients tout en minimisant les risques financiers pour votre organisation. Cette formation, proposée en exclusivité intra, vous permettra d'explorer en détail les différents aspects du crédit management et son impact sur votre activité commerciale

PROGRAMME INDICATIF DE VOTRE FORMATION INTRA

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés

LES ENJEUX DU "CRÉDIT CLIENT"

- Identifier le mécanisme et les origines de la défaillance des entreprises
- 📖 **COMPRENDRE | Expliquer l'importance de la politique crédit en quelques calculs**
- Les différents acteurs du Crédit Management
- Les règles juridiques venant impacter la fonction crédit : LME, facturation, prescription...

LES CLÉS DE COMPRÉHENSION DE LA SANTÉ FINANCIÈRE DU CLIENT/ PROSPECT

- Les différentes approches possibles
- Les sources d'information utiles : sources financières, juridiques, commerciales...
- Les bases de l'analyse financière orientée risque clients

📖 **APPLIQUER | Cas pratique : lecture d'un Bilan et d'un compte de résultat**

LES OUTILS PERMETTANT DE LIMITER LE RISQUE CLIENT

- Les outils contractuels : l'importance des documents juridiques lors du cycle de commercialisation
- 📖 **COMPRENDRE | Travail de réflexion autour des Conditions Générales de Vente (CGV)**
- Les moyens de paiement
- 📊 **ÉVALUER | Synthèse avantages/inconvénients des différents moyens de paiement**
- Sécuriser le paiement des factures dans le cadre de la relation commerciale
 - assurance crédit et affacturage : opportunités et contraintes
 - être pro-actif dans la sécurisation du paiement : Dailly, Délégation de paiement, suretés...

LA SURVENANCE DE L'IMPAYÉ : QUEL RÔLE POUR LE SERVICE COMMERCIAL ?

- Le positionnement dans la phase de relance
- 📖 **APPLIQUER | Rédiger un process de relance**
- Les outils de négociation et de pression pour obtenir le paiement
- 📖 **APPLIQUER | Illustration : rédiger un protocole d'accord**
- Redressement et Liquidation Judiciaire : identifier les impacts pour la relation commerciale


INFORMATIONS & ÉTUDE PERSONNALISÉE

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

BOOSTER VOTRE CLOSING DE VENTE GRÂCE AUX MEILLEURES MÉTHODES D'EXPERT

Maximisez vos résultats de vente

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- Identifier les facteurs qui contribuent à réussir son closing.
- Formuler un closing efficace.
- Réussir son closing.

LES PLUS

- Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Les méthodes et outils indispensables pour conclure une vente

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tous commerciaux

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

TARIFS

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 030 € HT

Réf: **CLOV**

Formacode : 34592

PROCHAINES SESSIONS

Paris

29 mars 2024

12 novembre 2024

Formation à distance

17 mai 2024

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/CLOV

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - **mail :** formation@gereso.fr

EN INTRA : **tél :** 02 43 23 59 89 - **mail :** intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée • SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

LE CLOSING SE PRÉPARE : LES FACTEURS QUI FAVORISENT LE CLOSING

- Une excellente connaissance de l'actualité du client et de son secteur d'activité
 - identifier les informations pertinentes concernant l'actualité de votre client
 - identifier les informations pertinentes concernant le secteur d'activité du client
 - comment utiliser ses informations au moment du closing

APPLIQUER | Cas pratique client / prospect

- Une découverte basée sur une approche émotionnelle
 - l'impact de l'intelligence émotionnelle dans la prise de décision
 - comment utiliser l'intelligence au moment du closing

COMPRENDRE | Identifier l'impact de l'approche émotionnelle sur la prise de décision du client / prospect

- Une argumentation persuasive (convaincre versus persuader)

COMPRENDRE | Identifier les arguments persuasifs

- Une excellente connaissance comportementale de votre client / prospect
 - identifier le fonctionnement comportemental de votre client
 - mettre en avant une posture d'adaptabilité pour mieux conclure
 - comment mettre en œuvre l'adaptabilité à l'occasion du closing

COMPRENDRE | Identifier les comportements types des clients / prospects

FORMULER UN CLOSING EFFICACE

- La proposition directe
- L'alternative orientée
- La synthèse centrée client
- L'affirmative interrogative

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôles : s'entraîner à conclure une vente

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

GÉRER EFFICACEMENT LES SITUATIONS COMMERCIALES DIFFICILES

Comment faire face et lever les objections, blocages, conflits... ?

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Analyser ses compétences personnelles et sociales au service de la vente et de la négociation
- Identifier et gérer les situations délicates en clientèle pour gagner en efficacité
- Traiter les situations commerciales difficiles
- S'approprier les règles en négociation
- Mettre en oeuvre sa négociation pour gagner des ventes

LES PLUS

- Vous repartez avec une feuille de route que vous pourrez mettre en oeuvre dans votre activité professionnelle
- La formation se base sur les techniques de ventes, cependant vos cas de figure seront étudiés
- Des training tout au long des deux jours pour une formation plus vivante

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tous commerciaux avec l'expériences d'entretien de vente Chargés de clientèle - Chargés d'affaires - technico-commerciaux Responsables commerciaux

Prérequis : Il est recommandé d'avoir une première d'expérience réussie dans la vente et d'avoir réalisé des RDV en clientèle.

TARIFS

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 550 € HT

Réf : **CODI**

Formacode : 34573 / 42839

PROCHAINES SESSIONS

Paris

25 et 26 mars 2024

19 et 20 septembre 2024

Formation à distance

16 et 17 mai 2024

7 et 8 novembre 2024

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/CODI

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - **mail :** formation@gereso.fr

EN INTRA : **tél :** 02 43 23 59 89 - **mail :** intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée - SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

S'APPROPRIER LES DIFFÉRENTES FORMES DE COMMUNICATION

- Définir ses compétences personnelles et sociales
 - renforcer l'image de l'entreprise

IDENTIFIER LES SITUATIONS DÉLICATES EN CLIENTÈLE

- Identifier l'origine des conflits
 - gérer les situations délicates (litiges, clients envahissants, annonce d'une mauvaise nouvelle)
 - analyser les objections clients en vente et élaborer des réponses adaptées

S'APPROPRIER LES RÈGLES EN NÉGOCIATION

- Définir la notion de négociation
 - identifier les curseurs du pouvoir
 - définir les règles à appliquer

PRÉPARER SA NÉGOCIATION

- Définir ses objectifs selon la rentabilité de son affaire
 - préparer ses arguments et les hypothèses en clientèle
 - analyser le rapport de force

SORTIR DES SITUATIONS DE MARCHANDAGE DANS UNE NÉGOCIATION


- Clarifier les intérêts de chacun
 - argumenter avant de rentrer en négociation
 - réussir à négocier des contreparties
 - répondre aux objections en creusant et en isolant la demande
 - conserver le lead en entretien
 - engager le client vers la signature

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

AUGMENTER VOTRE IMPACT COMMERCIAL GRÂCE AU STORYTELLING ET AU PITCH

Captivez votre audience et stimulez vos ventes

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- Évaluer l'impact du commercial storytelling.
- Réaliser un pitch impactant.
- Construire un storytelling impactant.
- Améliorer sa posture d'orateur.

LES PLUS

- Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Une formation qui permet d'accroître son efficacité commerciale

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tous commerciaux ou entrepreneur
Prérequis : Il est nécessaire de maîtriser les techniques de vente

TARIFS

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 550 € HT

Réf: **SPIT**

Formacode : 15004 / 34554

PROCHAINES SESSIONS

Paris

3 et 4 juin 2024

16 et 17 décembre 2024

Formation à distance

11 et 12 mars 2024

21 et 22 octobre 2024

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/SPIT

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

LA NOTION DE STORYTELLING ET DE PITCH

- Storytelling versus Pitch
- Quels sont les objectifs du storytelling et du pitch ?
- Les enjeux du storytelling à l'ère du digital
- Convaincre et persuader : quelles différences ?

LES ÉTAPES D'UN PITCH IMPACTANT

- Les caractéristiques d'un pitch impactant
 - une accroche permettant de capter l'attention et persuader
 - une promesse porteuse de valeur ajoutée
 - des solutions centrées client pour convaincre
 - convaincre et persuader pour engager

APPLIQUER | Atelier de construction d'un pitch

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner au pitch

- Le pitch elevator

APPLIQUER | Atelier de construction d'un pitch elevator

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner au pitch elevator

L'ART DU STORYTELLING

- Les caractéristiques d'un storytelling
 - renforcer l'adhésion du public
 - créer un ancrage émotionnel
 - permettre une projection de l'auditoire
- Structuration de la mise en récit
- Comment créer un récit adapté
 - quel storytelling pour quel public ?
 - quel storytelling impactant en phase d'argumentation ?
 - comment impacter par le storytelling lors du traitement des objections ?

APPLIQUER | Atelier de construction de storytelling

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à tester son storytelling

L'ART DE L'ORATEUR

- Comment se mettre en conditions, l'état optimale de l'orateur
- Comment s'impliquer dans sa prise de parole pour se différencier

EXPÉRIMENTER | Mise en situation individuelle filmée

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

LEADERSHIP POUR COMMERCIAUX

Développer votre leadership par intelligence relationnelle

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Évaluer les enjeux de l'intelligence relationnelle.
- Utiliser les clés de l'adaptabilité relationnelle.
- Utiliser l'intelligence émotionnelle pour réussir sa communication commerciale.

LES PLUS

- Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Les outils, méthodologies et conseils personnalisés d'une consultante expert

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tous commerciaux

Prérequis : Il est recommandé de disposer d'une expérience réussie dans la relation client

TARIFS

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 030 € HT

Réf : **LEIR**

Formacode : 34554 / 32154

PROCHAINES SESSIONS

Paris

5 avril 2024

20 juin 2024

16 octobre 2024

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/LEIR

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - **mail :** formation@gereso.fr

EN INTRA : **tél :** 02 43 23 59 89 - **mail :** intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

L'INTELLIGENCE RELATIONNELLE, MODE D'EMPLOI

- Qu'appelle t-on intelligence relationnelle ?
- Les liens entre l'intelligence relationnelle et l'intelligence émotionnelle
- Qu'appelle t-on intelligence émotionnelle

RÉUSSIR L'ADAPTABILITÉ RELATIONNELLE AVEC VOS CLIENTS / PROSPECTS

- Intégrer la différence entre comportements et psychologie
- De quelles façons l'observation des comportements permet d'identifier les préférences relationnelles de votre interlocuteur ?
 - identifier l'importance du verbal
 - identifier l'importance du para-verbal
 - identifier l'importance du non-verbal

📄 COMPRENDRE | Test DISC

- Les 12 points d'observation permettant d'identifier les préférences relationnelles de votre interlocuteur

📄 COMPRENDRE | Test : déterminer votre potentiel relationnel

📄 APPLIQUER | Cas pratique : identifier les préférences relationnelles

- L'intelligence relationnelle ou comment s'adapter ?
 - les composantes de l'adaptabilité relationnelle
 - mettre en œuvre mon adaptabilité relationnelle

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeu de rôle : s'entraîner à mettre en œuvre les outils de l'adaptabilité relationnelle

L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE, UN ATOUT DANS LES RELATIONS

- Le pouvoir des émotions dans la relation avec l'autre
- Utiliser les émotions dans les différentes phases de l'entretien avec un client / prospect

📄 COMPRENDRE | Test : intelligence émotionnelle

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

LEADERSHIP POUR MANAGERS COMMERCIAUX

Pratiquer un management fédérateur

NOUVEAU 

OBJECTIFS

- Intégrer les enjeux et la posture du manager coach pour un management fédérateur.
- Accompagner vos collaborateurs dans la mise en œuvre de leurs objectifs de moyens.
- Fédérer vos équipes autour d'une stratégie commune.

LES PLUS

- Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Les outils, méthodologies et conseils personnalisés d'une consultante expert

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tous managers

Prérequis : Il est nécessaire de disposer d'une expérience réussie et d'être en poste en tant que manager

TARIFS

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 550 € HT

Réf: **LEMA**

Formacode : 34554 / 32154

PROCHAINES SESSIONS

Paris

11 et 12 mars 2024

27 et 28 mai 2024

21 et 22 octobre 2024

2 et 3 décembre 2024

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/LEMA

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée • SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

CRÉER LE LIEN ENTRE ORIENTATIONS STRATÉGIQUES ET OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier le rôle vertueux du manager dans le relais des orientations stratégiques
 - intégrer la différence entre objectifs stratégiques et objectifs opérationnels
 - la posture managériale en lien avec les orientations stratégiques
- Faire adhérer les collaborateurs aux orientations stratégiques
 - comment structurer son message auprès de vos collaborateurs
 - comment impliquer les collaborateurs aux orientations stratégiques

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : faire adhérer les collaborateurs aux orientations stratégiques

ENJEUX ET POSTURE DU MANAGER COACH, UN MANAGEMENT FÉDÉRATEUR

- Identifier les différences entre le management, le leadership et le management coach
- Comment passer de manager à leader ?

COMPRENDRE | Test : mes orientations de leadership

- Comment passer de manager à manager-coach ?
 - la posture coach pour faire progresser vos collaborateurs
 - comment rendre vos collaborateurs acteurs de la réussite grâce à votre posture coach
 - responsabiliser vos collaborateurs grâce à votre posture coach

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : adopter une posture de manager-coach lors d'un entretien avec un de vos collaborateurs

- Les quatre piliers du développement des compétences des collaborateurs

APPLIQUER | Atelier : identifier la phase d'apprentissage de vos collaborateurs

- Les quatre niveaux de maturité des collaborateurs

COMPRENDRE | Intégrer le leadership situationnel

- Gérer les décalages entre objectifs de moyens et objectifs de résultats
 - intégrer la différence entre un objectif de moyen et un objectif de résultat
 - débriefer vos collaborateurs sur leurs objectifs de moyens et de résultat

APPLIQUER | Cas pratique : construire votre matrice d'objectifs de moyens et de résultats

EXPÉRIMENTER | Jeu de rôle : mener un entretien "moyens versus résultats" avec un de vos collaborateurs

FÉDÉRER SON ÉQUIPE AUTOUR D'UNE IDENTITÉ COMMUNE

- Exploiter l'intelligence collective de votre équipe
- Faciliter l'agilité et la créativité au quotidien

EXPÉRIMENTER | Jeu de rôle : s'entraîner à fédérer une équipe autour d'un thème commun

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

VENTE ET RELATION CLIENT POUR NON-COMMERCIAUX

Les fondamentaux de la vente

NOUVEAU

OBJECTIFS

- S'approprier les fondamentaux de la relation client.
- Distinguer les différentes étapes de la vente.
- Communiquer efficacement et instaurer un climat de confiance.

LES PLUS

- Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Des exercices pratiques et des jeux de rôle pour favoriser les échanges et s'assurer de la validation des acquis

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Non commerciaux souhaitant s'initier à la relation client ou toute personne débutant dans une relation vente

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables est requis

TARIFS

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 550 € HT

Réf : **VREC**

Formacode : 34054 / 34076

PROCHAINES SESSIONS

Paris

19 et 20 mars 2024

17 et 18 octobre 2024

Formation à distance

20 et 21 juin 2024

5 et 6 décembre 2024

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/VREC

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - **mail :** formation@gereso.fr

EN INTRA : **tél :** 02 43 23 59 89 - **mail :** intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

DÉCOUVRIR LES COMPOSANTES DE LA RELATION CLIENT

- Identifier les différents profils de la clientèle commerciale
- 🔗 **APPLIQUER | Cas pratique : découvrir les attentes et les besoins du client**
- Développer une communication positive et éviter les pièges
- 🔗 **APPLIQUER | Cas pratique : rassurez votre client !**
- Instaurer une relation de confiance

PROPOSER UNE QUALITÉ DE SERVICE DANS LA RELATION CLIENT

- Qualifier les aptitudes et postures d'une bonne relation client
- 🔗 **EXPÉRIMENTER | Jeu : Mastermind : optimisez votre qualité de service !**

RÉUSSIR LES ÉTAPES DE LA VENTE

- Identifier les sept étapes du plan de vente
- Assurer la préparation de son entretien de vente (Objectifs et informations à recueillir)
- 🔗 **APPLIQUER | Cas pratique : préparer votre rendez-vous**
- Réussir sa phase d'accueil : comment impacter dès les premiers instants !
 - réussir son pitch de présentation
 - poser les objectifs de l'entretien de vente
- Découvrir les besoins des clients / prospects
 - utiliser l'art des questions ouvertes
- 🔗 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à découvrir les besoins des clients / prospects et présenter les objectifs de l'entretien**
 - questionner et écouter
 - reformuler "orienté besoins du clients"
- 🔗 **EXPÉRIMENTER | Cas pratique : reformuler l'ensemble des besoins identifiés**
- Argumenter "centré client"
 - les composantes d'une argumentation réussie
 - présenter efficacement son offre et bien l'argumenter
 - percevoir les réactions, les freins et les signaux d'achats
 - présenter les avantages et bénéfices de son produit ou offre
- 🔗 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôles : s'entraîner à réussir son argumentation**
- Traiter les objections avec efficacité
 - identifier les faiblesses de son offre et rédiger les contre argumentations
 - questionner pour garder le lead
- 🔗 **EXPÉRIMENTER | Jeu : la bataille des objections**
- Négocier l'offre tarifaire
 - identifier les arguments de négociation
- 🔗 **APPLIQUER | Cas pratique : lister tous les arguments pour négocier !**
- Conclure la vente et assurer une relation "gagnant - gagnant"
- 🔗 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôles : s'entraîner à conclure la vente**
- S'assurer de la satisfaction client !

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

PROFESSIONNALISER VOTRE VENTE EN BOUTIQUE ET MAGASIN (RETAIL)

Développer les techniques de vente les plus efficaces pour augmenter les résultats

EXCLU INTRA



NOUVEAU



OBJECTIFS

- Créer un climat de confiance dès les premiers instants.
- Détecter les besoins des clients.
- Argumenter en lien avec les besoins des clients.
- Embarquer la décision de votre client.

LES PLUS

- Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants

PROFIL DES PARTICIPANTS

Tout vendeur en magasin

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : YVBM

Formacode : 34566 / 35052

Formation intra sur-mesure :

le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

Vous êtes propriétaire d'une boutique ou vendeur en magasin et vous voulez améliorer vos compétences de vente ou celle de vos équipes. Pour vous aider ou aider vos équipes à définir les besoins des clients, les conseiller efficacement et les fidéliser à long terme, nous vous proposons cette formation 100% pratique proposée en exclusivité intra-entreprise. Elle vous fournira toutes les clés pour gagner en assurance et en efficacité pour améliorer vos techniques de vente

PROGRAMME INDICATIF DE VOTRE FORMATION INTRA

LES FONDAMENTAUX DE L'ACCUEIL EN MAGASIN

- Réussir le premier contact
- Donner confiance dès les premiers instants

CRÉER UN CLIMAT DE CONFIANCE

- La posture relationnelle (verbale, para-verbale, non-verbale)
- Déterminer la proxémie et la gestion de l'espace

🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôles : s'entraîner à créer un climat de confiance**

LES ÉTAPES DE LA VENTE EN MAGASIN

- Intégrer les techniques de questionnement et détecter les besoins des clients

🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôles : s'entraîner à détecter les besoins des clients**

- Définir les intentions d'achat des clients
- Mettre en place la reformulation pour mieux interpréter les besoins des clients

🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôles : s'entraîner à reformuler**

- Argumenter en lien avec les besoins des clients : l'argumentation BMS (Besoins, Moyens, Solutions)

🛠️ **APPLIQUER | Atelier : construire son argumentation BAS**

🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à argumenter**

- Embarquer la décision de votre client
 - traiter les objections
 - conclure la vente

🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à embarquer la décision de votre client**

INFORMATIONS & ÉTUDE PERSONNALISÉE

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

ÊTRE TUTEUR D'UN COMMERCIAL

Intégrer et fidéliser, les bonnes pratiques

EXCLU INTRA



NOUVEAU



OBJECTIFS

- Intégrer le rôle du tuteur.
- Définir sa feuille de route.
- Adopter le rôle de coach-facilitateur du tuteur.
- Accompagner le tutoré avec efficacité.

LES PLUS

- Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Une formation très interactive, qui s'articule autour de nombreux ateliers et jeux de rôle

PROFIL DES PARTICIPANTS

Coach, tuteurs, manager-coach

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : **YTUC**

Formacode : 34554 / 34573

Formation intra sur-mesure :

le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

Conduire un nouveau collaborateur vers l'autonomie en entreprise est une responsabilité importante. Le tuteur doit aider le nouvel employé à s'intégrer rapidement et efficacement dans son rôle de commercial. Identifier les besoins de formation de son nouveau collègue et lui fournir les outils et les compétences nécessaires pour réussir dans son travail sont les rôles d'un tuteur. Pour aider vos tuteurs à créer un environnement de travail positif et à maintenir une communication efficace avec son commercial pour assurer sa réussite à long terme, nous vous proposons cette formation 100% pratique proposée en exclusivité intra-entreprise. Elle vous fournira toutes les clés pour adopter le rôle et la posture de tuteur et accompagner le tutoré avec efficacité

PROGRAMME INDICATIF DE VOTRE FORMATION INTRA

DÉFINIR LE RÔLE DU TUTEUR

- Tuteur, développeur de talent, accompagnateur
- Identifier les enjeux du tutorat et le mode opératoire

DÉFINIR LA FEUILLE DE ROUTE AVEC LE TUTORÉ

- Présenter son rôle
- Présenter les relations d'accompagnement
- Présenter les objectifs

🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeu de rôle : le premier entretien avec le tutoré**

LE TUTEUR, UN COACH FACILITATEUR

- Élaborer un diagnostic des compétences acquises et à acquérir : un outil le TCA

🔍 **APPLIQUER | Atelier : construire un TCA**

- Construire le parcours d'accompagnement

🔍 **APPLIQUER | Atelier : construire le parcours d'accompagnement du tutoré**

ACCOMPAGNER L'AUTONOMIE DU TUTORÉ

- Les quatre piliers du développement des compétences
 - l'attention
 - l'engagement actif
 - le retour d'information
 - la consolidation

🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : gérer chacune des étapes de l'apprentissage**

RÉALISER UN FEEDBACK POSITIF ET ENGAGEANT

- Intégrer les techniques de questionnement
- Engager le tutoré dans l'échange constructif
- Faire prendre conscience des étapes à franchir

🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à réaliser un feedback positif et engageant**

FINALISER UNE ACTION DE TUTORAT

- Effectuer le bilan du tutorat en coconstruction avec le tutoré
- Fixer les actions à venir en totale autonomie

🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à finaliser une action de tutorat**

INFORMATIONS & ÉTUDE PERSONNALISÉE

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

PROFESSIONNALISER VOTRE ACCUEIL PHYSIQUE ET TÉLÉPHONIQUE

Devenez un expert en communication

EXCLU INTRA



NOUVEAU



OBJECTIFS

- Intégrer les fondamentaux de l'accueil physique et téléphonique.
- Appliquer les techniques de communication en situation d'accueil.
- Gérer efficacement les tensions en situation d'accueil.

LES PLUS

- Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants

PROFIL DES PARTICIPANTS

Toute personne en situation d'accueil

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : VPHT

Formacode : 15002 / 35052

Formation intra sur-mesure :

le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

Vous souhaitez améliorer l'expérience client en renforçant les compétences de vos employés en matière d'accueil, définir correctement les besoins des clients et leur offrir un accueil chaleureux et professionnel, qu'il s'agisse d'un accueil en personne ou téléphonique ? Vous désirez développer les meilleures pratiques pour gérer les interactions avec les clients et les techniques pour améliorer la communication verbale et non verbale ? Pour vous aider ou aider vos équipes à définir les besoins des clients, les conseiller efficacement et les fidéliser à long terme, nous vous proposons cette formation 100% pratique proposée en exclusivité intra-entreprise. Elle vous fournira toutes les clés pour gérer efficacement les interactions avec les clients et avoir une meilleure confiance en vous pour communiquer de manière professionnelle et efficace

PROGRAMME INDICATIF DE VOTRE FORMATION INTRA

IDENTIFIER LES ENJEUX DE L'ACCUEIL

- L'importance du premier contact
- L'importance de l'image de la qualité de service

LES FONDAMENTAUX DE L'ACCUEIL

- Intégrer les spécificités du non-verbal (Accueil physique)
 - le poids de la gestuelle et des mimiques (Regard, sourire)
 - intégrer la proxémie et la gestion de l'espace
- 🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeu de rôle : s'entraîner à gérer son non-verbal en phase d'accueil**
- Identifier les spécificités du para-verbal et du verbal (Accueil physique et téléphonique)
 - la voix : les règles concernant le débit, le rythme, l'articulation et le volume
 - le vocabulaire : les formules à privilégier, celles à éviter

🔧 APPLIQUER | Atelier : les formules à privilégier

- le vocabulaire : les mots forts, les mots faibles, les mots freins

🔧 APPLIQUER | Atelier : les 3F

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôles : s'entraîner à gérer le para-verbal et le verbal

- Les techniques de communication
 - l'écoute et l'écoute active
 - utiliser la reformulation
 - mettre en place les techniques de questionnement

🔍 EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à gérer les techniques de communication

ACCUEIL ET SITUATIONS TENDUES

- Les règles pour solutionner les divergences en situation d'accueil
- Les règles pour solutionner les tensions en situation d'accueil
- 🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : s'entraîner à gérer les situations tendues**

INFORMATIONS & ÉTUDE PERSONNALISÉE

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

COMMUNIQUER ET PRÉSENTER AVEC IMPACT - STAGE INTENSIF

Améliorez votre communication pour des présentations convaincantes

DURÉE
INDICATIVE
2 JOURS

EXCLU INTRA



NOUVEAU



OBJECTIFS

- Améliorer sa posture relationnelle face à un client.
- Développer une communication impactante.
- Analyser le rôle et l'impact des émotions dans la communication.

LES PLUS

- Une formation opérationnelle pour prendre conscience de l'impact de votre communication et de votre "outil corps"
- De bonnes pratiques et des conseils individualités pour identifier vos points forts en matière de communication impactante
- La possibilité pour les participants de venir avec leurs pitchs et mises en situations réelles pour les travailler avec le consultant

PROFIL DES PARTICIPANTS

Tous commerciaux souhaitant améliorer leur capacité à communiquer efficacement en public.

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : **YCPI**

Formacode : 15004 / 15012

Formation intra sur-mesure :

le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.

Vous souhaitez améliorer votre communication en public et votre capacité à présenter des idées de manière convaincante ? Vous désirez apprendre les techniques de présentation efficaces et les méthodes pour communiquer avec impact, que ce soit lors de présentations en groupe ou de réunions individuelles ? Pour vous aider à développer une communication impactante, nous vous proposons cette formation 100% pratique proposée en exclusivité intra-entreprise. Elle vous fournira toutes les clés pour améliorer votre posture relationnelle face à un client

PROGRAMME INDICATIF DE VOTRE FORMATION INTRA

L'OUTIL CORPS

- Identifier les trois catégories de communication, verbale, non-verbale, para-verbale
- Prendre conscience de l'importance de son corps et de celui de son auditoire
- Maîtriser son corps
- Maîtriser sa voix
- Gérer sa respiration
- Définir et gérer son trac et son stress

🔍 **EXPÉRIMENTER | Mise en situation individuelle filmée - Débriefing**

SE METTRE EN CONDITION, L'ÉTAT OPTIMAL DE L'ORATEUR IMPACTANT

- Se centrer, le « pourquoi » de son intervention
- S'impliquer dans sa prise de parole
- Se relaxer et s'échauffer
- Se rendre disponible, échanger et non monologuer

🔍 **EXPÉRIMENTER | Mise en situation - Débriefing**

SE METTRE EN SCÈNE, CAPTER L'ATTENTION

- Identifier ce que j'émetts en tant que personne, et le mettre au service de mon discours
- Rythmer sa prise de parole
- Jouer avec son regard
- S'exprimer avec son corps et sa gestuelle

🔍 **APPLIQUER | Mise en situation filmée - Débriefing**

IDENTIFIER SON AUDITOIRE, SON BESOIN, SES ÉMOTIONS

- Être attentif à son interlocuteur et se mettre en empathie pour s'adapter
- Établir un lien émotionnel entre vous et l'interlocuteur
- L'introduction et la conclusion, les étapes essentielles pour persuader en plus de convaincre

🔍 **APPLIQUER | Cas pratique : structurer un récit - Restitution au groupe**

INFORMATIONS & ÉTUDE PERSONNALISÉE

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

FONDAMENTAUX DU E-COMMERCE

Élaborer, déployer et piloter une stratégie de vente en ligne

NOUVEAU



OBJECTIFS

- Bâtir une stratégie e-commerce et piloter son déploiement opérationnel.
- Intégrer les fondamentaux d'un site web : le CMS, l'offre, l'arborescence, les fonctionnalités.
- Appliquer les techniques du e-merchandising, UX et UI.
- Utiliser les différents leviers permettant de générer du trafic et des conversions sur son site e-commerce
- Mesurer et piloter sa performance en ligne

LES PLUS

- Un panorama complet des stratégies, techniques et outils pour vendre sur le web
- Une formation pratico-pratique avec de nombreux ateliers
- Des exemples de logiciels gratuits ou en freemium à utiliser

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables marketing, marketing-communication, digital, marketing client / relationnel, expérience client, promotion des ventes, chefs de projet digital. e-commerce ou toute personne souhaitant acquérir les techniques, méthodes et outils pour développer ses ventes à travers les canaux digitaux.

Prérequis : Aucun niveau de connaissance préalable n'est requis

TARIFS

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 535 € HT

Réf: **ECOM**

Formacode : 34530

PROCHAINES SESSIONS

Paris

27 et 28 mai 2024

14 et 15 novembre 2024

Formation à distance

19 et 20 septembre 2024

Voir toutes les dates:

www.gereso.com/ECOM

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - **mail :** formation@gereso.fr

EN INTRA : **tél :** 02 43 23 59 89 - **mail :** intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Cette formation intègre les toutes dernières actualités et outils ayant une incidence sur la performance en e-commerce : updates Google, Google Analytics 4, Chat GPT

LES FONDAMENTAUX : LE MARCHÉ, LES CLIENTS, LES BRIQUES POUR CONSTRUIRE SON SITE

- Les chiffres du marché, son évolution, les grandes tendances, avec les dernières mises à jour
 - le marché français, valeur, croissance, au global et par secteur, évolution du panier moyen, des taux de conversion
 - le marché européen et mondial, mise en perspective
 - impact RSE
- Le comportement du consommateur
 - une maturité des acheteurs en ligne
 - le parcours client en ligne : la matrice CEPA (Consideration, Evaluation, Purchase, Advocacy)
 - le "messy middle" selon Google
 - les incidences sur le e-commerce
- Les briques indispensables d'un site e-commerce
 - quel business modèle choisir ? market place, vente directe, abonnement...
 - choisir sa solution e-commerce : comment arbitrer entre les différents CMS (Prestashop, Magento, Shopify...)
 - quels modes de livraison choisir ? Stocker ou passer par un prestataire ?
 - quels modes de moyen de paiement proposer ? Qu'est-ce qu'un PSP ?

APPLIQUER | Atelier : auditer les briques de votre site web

CRÉER DU TRAFIC

- L'équation du web : CA = trafic x panier moyen x taux de conversion
- Comment construire le trafic vers son site web ?
- Les différents leviers : direct, SEO, SEA, affiliation, réseaux Sociaux, e-mailing...
- Les différents indicateurs de trafic (KPI) à suivre : CPC, CPV, CPM, CPA...
- Quel levier pour quel objectif, sous quelle temporalité ?

COMPRENDRE | Atelier SEO : trouver et investir sur les bons mots clés, la logique de longue traîne

APPLIQUER | Définir sa stratégie d'acquisition de trafic

AVOIR UN SITE EFFICACE : NAVIGATION ET MERCHANDISING UX / UI

- Convertir son trafic en vente : les meilleures pratiques de l'e-merchandising
 - la Home Page : démonstration, comparaison de sites, top 20 des meilleures pratiques
 - le moteur de recherche : les enjeux, focus sur la page de résultat de recherche
 - la page produit : que mettre en valeur ? Comment augmenter son taux de clic ?
 - le tunnel de commande : depuis la mise au panier jusqu'au paiement, les étapes importantes

APPLIQUER | Atelier sur les étapes et les bonnes pratiques de conversion

3 APRÈS VOTRE FORMATION

- Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation

VENDRE PLUS ET MIEUX À L'ÈRE DU DIGITAL ET DES RÉSEAUX SOCIAUX

Pratiquer le Social Selling

NOUVEAU

OBJECTIFS

- Analyser les enjeux des réseaux sociaux.
- Faire du SMO : Social Media Optimisation.
- Adapter sa communication aux principaux réseaux.
- Élaborer des posts impactants, texte et image.
- Utiliser LinkedIn pour en faire un outil de Social Selling et de prospection.

LES PLUS

- Des ateliers pratiques pour un ROI rapide, sur les posts, sur l'algorithme des réseaux sociaux, sur la prospection commerciale et gestion du bad buzz
- Une pédagogie active, s'appuyant sur de nombreuses applications pédagogiques

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tout commercial dans une démarche B2B souhaitant utiliser les réseaux sociaux, les optimiser et prospecter avec LinkedIn
Prérequis : Aucun niveau de connaissance préalables n'est requis

TARIFS

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 550 € HT

Réf : **SOSE**

Formacode : 34530

PROCHAINES SESSIONS

Paris

10 et 11 juin 2024

2 et 3 décembre 2024

Formation à distance

21 et 22 octobre 2024

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/SOSE

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

tél : 02 43 23 09 09 - mail : formation@gereso.fr

EN INTRA : tél : 02 43 23 59 89 - mail : intra@gereso.fr

1 AVANT VOTRE FORMATION

- Conseillère formation dédiée · SMS de rappel
- Dans votre Espace web : recueil de vos attentes et auto-diagnostic de vos compétences

2 PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Les réseaux sociaux prennent de plus en plus d'importance, LinkedIn est devenu un indispensable, soyez à jour des dernières tendances

LES FONDAMENTAUX

- Panorama, enjeux, tendances
- Temps passés sur les réseaux sociaux, usages, panorama France et Mondial
- Les dernières tendances : Podcast, short vidéo, Super App, Metaverse
- Les comportements, les changements, les devices, les objectifs à poursuivre

SMO : SOCIAL MEDIA OPTIMIZATION

- SEM = SEO + SEA + SMO Search Engine Marketing = référencement naturel et payant + les réseaux sociaux
- SMO = Social Media Optimization : Que faire sur les réseaux sociaux ? Comment les utiliser en complément d'un site web ?
- Les principaux KPI : taux de réaction, taux d'engagement
- Les meilleures pratiques à adopter par réseau social

🔖 APPLIQUER | Atelier pratique : comparer avec les concurrents, les leaders, définir sa stratégie

- La ligne éditoriale : quoi publier : sujet, information, forme, utiliser la curation

🔖 APPLIQUER | Atelier pratique : rendre vos posts plus impactants

- Les risques des réseaux sociaux, comment optimiser son e-reputation, que faire en cas de bad buzz ?

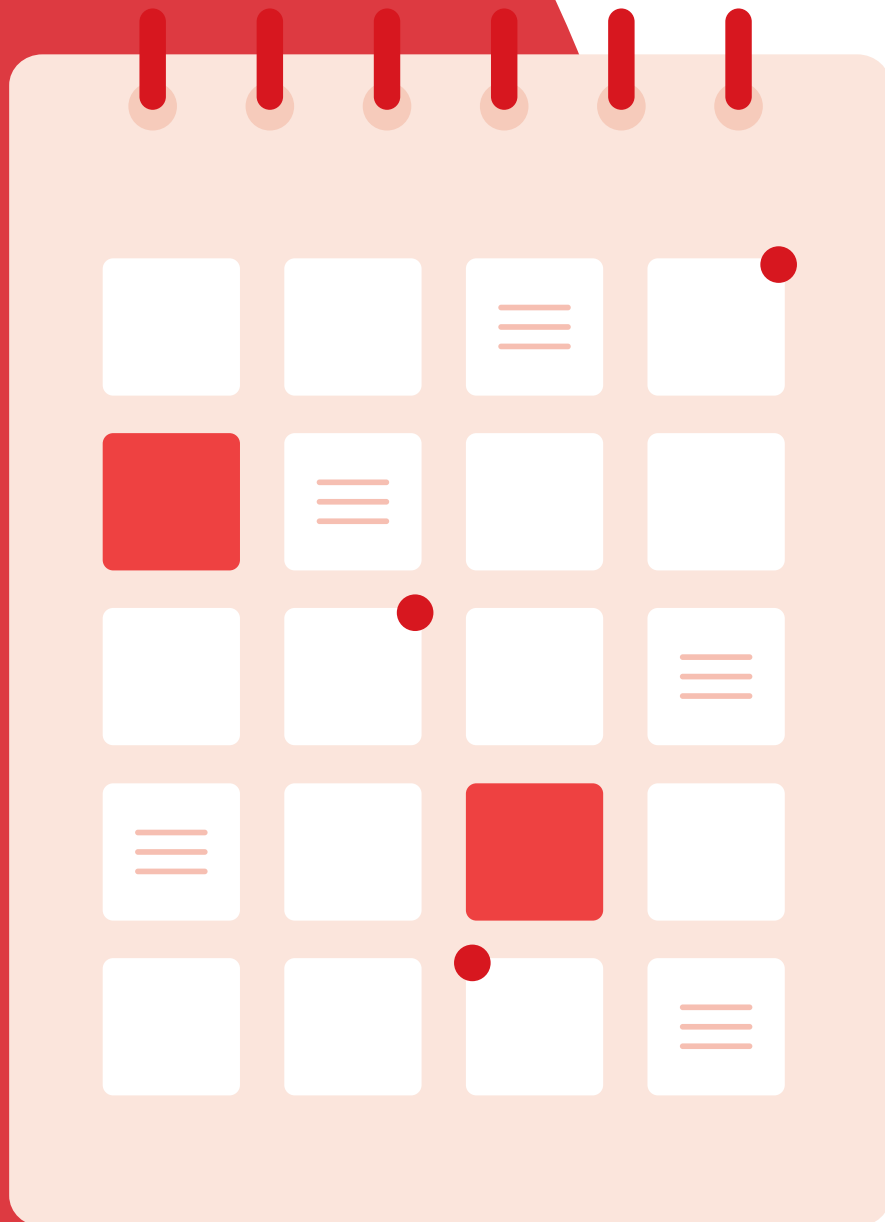
🔖 APPLIQUER | Atelier pratique : gérer le bad buzz

SOCIAL SELLING

- Comment utiliser les réseaux sociaux pour développer ses ventes ?
 - les influenceurs et l'affiliation ou le display
 - ses propres comptes pour générer du trafic et des ventes
 - la nouvelle tendance du Live Shopping
- Cas particulier de LinkedIn : upgradez votre profil à un niveau expert
- 🔖 **APPLIQUER | Atelier pratique : upgrader votre profil au niveau Expert**
- LinkedIn : qui inviter dans son réseau, quoi poster, comment augmenter son nombre de vues ?
- 🔖 **APPLIQUER | Atelier pratique : inviter 100 personnes**
- 🔖 **APPLIQUER | Atelier pratique : rédiger un post, et viser 2 000 vues minimum**
- LinkedIn : s'en servir pour faire de la prospection et de la fidélisation
- 🔖 **COMPRENDRE | Exemples de comptes, de cas d'entreprise**

3 APRÈS VOTRE FORMATION

Dans votre Espace web : support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction, évaluation LearnEval, réponses à vos questions post-formation



Calendriers des
FORMATIONS 2024
À PARIS, À DISTANCE
ET EN RÉGIONS

FORMATIONS EN PRÉSENTIEL À PARIS

MARKETING ET PERFORMANCE COMMERCIALE

Marketing

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Le marketing durable	p.25	GOMA	2 j	1710 €					21 et 22					12 et 13	
Les essentiels du marketing	p.26	ESMA	2 j	1 540 €			25 et 26						21 et 22		
Capital de marque	p.27	CAMA	2 j	1 540 €					27 et 28						19 et 20
Le Content Marketing	p.28	CMAR	2 j	1 625 €					23 et 24						19 et 20
B2B Marketing	p.29	BTBM	1 j	930 €	22				13				14		
Expérience client	p.30	ECLI	3 j	2 030 €			20 au 22					16 au 18			
Études marketing	p.31	ETMA	3 j	2 030 €			28 au 30					19 au 21			
Le marketing à l'ère digitale	p.32	MADI	2 j	1 540 €						24 et 25					12 et 13
Web3 et mondes virtuels	p.33	MVIR	1 j	615 €			4						14		
Nouveaux médias	p.34	NOME	1 j	970 €					16					4	
Médias sociaux & Influence	p.35	MSOI	2 j	1 540 €			18 et 19						7 et 8		
Data Driven Marketing	p.36	DDMA	2 j	1 625 €						10 et 11				28 et 29	
Le marketing "RGPD compatible"	p.37	RGMK	1 j	970 €					23				17		

FORMATIONS EN PRÉSENTIEL À PARIS

Performance commerciale

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Soft Skills pour commerciaux : le pack indispensable	p.38	SSCO	2j	1 550 €					27 et 28					7 et 8	
Concevoir, déployer et piloter sa stratégie commerciale	p.39	STCO	2j	1 550 €			4 et 5		21 et 22				3 et 4		
Professionaliser sa relation client	p.40	PREC	2j	1 550 €						4 et 5					12 et 13
S'approprier les clés d'une vente complexe	p.41	VEXE	2j	1 550 €				2 et 3						14 et 15	
Prospecter et vendre aux grands comptes	p.42	GRCO	2j	1 550 €				8 et 9		17 et 18					12 et 13
Professionaliser vos techniques de vente et de prospection	p.43	PROV	2j	1 550 €					23 et 24					7 et 8	
Développer vos talents de négociateur en situation de vente	p.44	NEVE	2j	1 550 €						10 et 11					16 et 17
Booster votre closing de vente grâce aux meilleures méthodes d'expert	p.47	CLOV	1j	1 030 €			29							12	
Gérer efficacement les situations commerciales difficiles	p.48	CODI	2j	1 550 €			25 et 26					19 et 20			
Augmenter votre impact commercial grâce au storytelling et au pitch	p.49	SPIT	2j	1 550 €						3 et 4					16 et 17
Leadership pour commerciaux	p.50	LEIR	1j	1 030 €				5		20			16		
Leadership pour managers commerciaux	p.51	LEMA	2j	1 550 €			11 et 12		27 et 28				21 et 22		2 et 3
Vente et relation client pour non-commerciaux	p.52	VREC	2j	1 550 €			19 et 20						17 et 18		
Fondamentaux du e-commerce	p.57	ECOM	2j	1 535 €					27 et 28					14 et 15	
Vendre plus et mieux à l'ère du digital et des réseaux sociaux	p.58	SOSE	2j	1 550 €						10 et 11					2 et 3

FORMATIONS À DISTANCE

Marketing

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Le marketing durable	p.25	GOMA	2j	1 710 €			4 et 5					23 et 24			
Les essentiels du marketing	p.26	ESMA	2j	1 540 €						10 et 11					16 et 17
Capital de marque	p.27	CAMA	2j	1 540 €								12 et 13			
Le Content Marketing	p.28	CMAR	2j	1 625 €		8 et 9							14 et 15		
B2B Marketing	p.29	BTBM	1j	930 €						17					
Expérience client	p.30	ECLI	3j	2 030 €					27 au 29						16 au 18
Études marketing	p.31	ETMA	3j	2 030 €						3 au 5			17 au 19		
Le marketing à l'ère digitale	p.32	MADI	2j	1 540 €								30 et 1	30 et 1		
Nouveaux médias	p.34	NOME	1j	970 €								26			
Médias sociaux & Influence	p.35	MSOI	2j	1 540 €					27 et 28						2 et 3
Data Driven Marketing	p.36	DDMA	2j	1 625 €								23 et 24			
Le marketing "RGPD compatible"	p.37	RGMK	1j	970 €											2

FORMATIONS À DISTANCE

Performance commerciale

Formation	Page	Réf.	Durée	Prix H.T.	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Soft Skills pour commerciaux : le pack indispensable	p.38	SSCO	2j	1 550 €		12 et 13						19 et 20			
Professionaliser sa relation client	p.40	PREC	2j	1 550 €									15 et 16		
S'approprier les clés d'une vente complexe	p.41	VEXE	2j	1 550 €								24 et 25			
Prospecter et vendre aux grands comptes	p.42	GRCO	2j	1 550 €								30 et 1	30 et 1		
Développer vos talents de négociateur en situation de vente	p.44	NEVE	2j	1 550 €									24 et 25		
Booster votre closing de vente grâce aux meilleures méthodes d'expert	p.47	CLOV	1j	1 030 €					17						
Gérer efficacement les situations commerciales difficiles	p.48	CODI	2j	1 550 €					16 et 17					7 et 8	
Augmenter votre impact commercial grâce au storytelling et au pitch	p.49	SPIT	2j	1 550 €			11 et 12						21 et 22		
Vente et relation client pour non-commerciaux	p.52	VREC	2j	1 550 €						20 et 21					5 et 6
Fondamentaux du e-commerce	p.57	ECOM	2j	1 535 €								19 et 20			
Vendre plus et mieux à l'ère du digital et des réseaux sociaux	p.58	SOSE	2j	1 550 €									21 et 22		

PÔLE PÉDAGOGIQUE

Vous avez suivi une formation et vous souhaitez joindre votre consultant(e), lui poser une question technique liée à votre formation, poser des questions à nos experts, partager vos expériences...

Barbara FOUCAUD • Responsable du Pôle pédagogique
• e-mail : bfoucaud@gereso.fr • tél. : 06 33 15 13 12

COORDINATRICES PÉDAGOGIQUES

Emmanuelle BEAUSSIER • e-mail : ebeaussier@gereso.fr • tél. : 02 43 29 28 73
Flore-Anne CHAPLET • e-mail : fachaplet@gereso.fr • tél. : 02 43 23 51 93

FORMATIONS INTER

Vous souhaitez vous inscrire à une formation, être conseillé(e) dans le choix d'un certificat professionnel, en savoir plus sur le programme d'une formation...

Isabelle ROCHE • Responsable commerciale
• e-mail : iroche@gereso.fr • tél. : 02 43 23 59 81

FORMATIONS INTRA

Informations commerciales

Vous souhaitez recevoir une étude personnalisée, mettre en place une formation sur-mesure dans votre établissement, nous transmettre un cahier des charges pour une formation intra...

CONSEILLERS(ES) FORMATION

Valérie FÉAU • e-mail : vfeau@gereso.fr • tél. : 02 43 29 28 75
Ludvine LETESSIER • e-mail : lletessier@gereso.fr • tél. : 02 43 23 51 92
Joy ROQUELIN • e-mail : jroquelin@gereso.fr • tél. : 02 43 23 59 88
Jessica BERDAH • e-mail : jberdah@gereso.fr • tél. : 02 52 99 04 20
Alexis BONNAIN • e-mail : abonnain@gereso.fr • tél. : 02 43 29 28 78

GRANDS PROJETS

Vous souhaitez bénéficier d'un accompagnement personnalisé dans la préparation et le déploiement d'un projet de formation d'envergure, ou vous souhaitez optimiser votre budget formation via la signature d'un accord-cadre avec GERESO.

Fayçal NETICHE • Responsable développement commercial
• e-mail : fnetiche@gereso.fr • tél. : 07 88 51 98 26
Marina RONCHETTI • Chargée grands comptes
• e-mail : mronchetti@gereso.fr • tél. : 02 43 23 59 84
Laurence CHISTONI • Assistante commerciale grands comptes
• e-mail : lchistoni@gereso.fr • tél. : 02 52 99 04 21

Une question à propos d'une formation, d'un certificat professionnel ou d'un ouvrage ? Un document administratif à nous adresser ? Un cahier des charges de formation intra à nous transmettre ? Retrouvez la liste de vos contacts utiles.

VOS
CONTACTS



FONCTION **PUBLIQUE**

Florent LE FRAPER DU HELEN • Responsable développement secteur public
• e-mail : flefraper@gereso.fr • tél. : 06 17 81 10 54

CONSEIL

Vous souhaitez en savoir plus sur nos offres de conseil : bilans retraite, veille juridique, audit de paie, mobilité, coaching....

Valérie FÉAU & Laure CABELGUEN • Conseillères formation et prestation conseil GERESO
• e-mail : conseil@gereso.fr • tél. : 02 43 23 51 44

ESPACE FORMATION PARIS MONTPARNASSE

Mathilde KIRION • Responsable de l'Espace Formation
• e-mail : mkirion@gereso.fr • tél. : 01 42 18 13 03

Luna RAMAROSON • Assistante gestion formation
• e-mail : lramaroson@gereso.fr • tél. : 01 42 18 13 08

Pour préparer l'adaptation de l'accessibilité de la formation à vos besoins :

Anne-Lise FEBVRE • Référente handicap
• e-mail : alfebvre@gereso.fr • tél. : 02 43 23 51 41

MARKETING, **COMMUNICATION & WEB**

Vous souhaitez en savoir plus sur les offres, les événements ou les sites web GERESO, proposer un partenariat presse ou web, solliciter un auteur ou un consultant GERESO...

Hervé RIOCHE • Responsable Marketing & Communication
• e-mail : hrioche@gereso.fr • tél. : 02 43 23 51 45

Yohann SORIN • Webmaster
• e-mail : ysorin@gereso.fr • tél. : 02 43 29 28 70

Kelly BALIGAND • Chargée de Communication & Marketing
• e-mail : kbaligand@gereso.fr • tél. : 02 52 99 04 16

Mélany SIMON • Graphiste & Webdesigner
• e-mail : msimon@gereso.fr • tél. : 02 43 23 51 42

COMPTABILITÉ

Vous souhaitez une information à propos d'un règlement ou d'une facture...

Pascaline DUBOIS • Responsable comptabilité
• e-mail : pdubois@gereso.fr • tél. : 02 43 23 51 40

LOGISTIQUE

SECRÉTAIRES DE FORMATION INTRA

Nathalie EDMOND • e-mail : nedom@gereso.fr • tél. : 02 43 23 51 48

Marjorie BROSSARD • e-mail : mbrossard@gereso.fr • tél. : 02 43 23 59 84

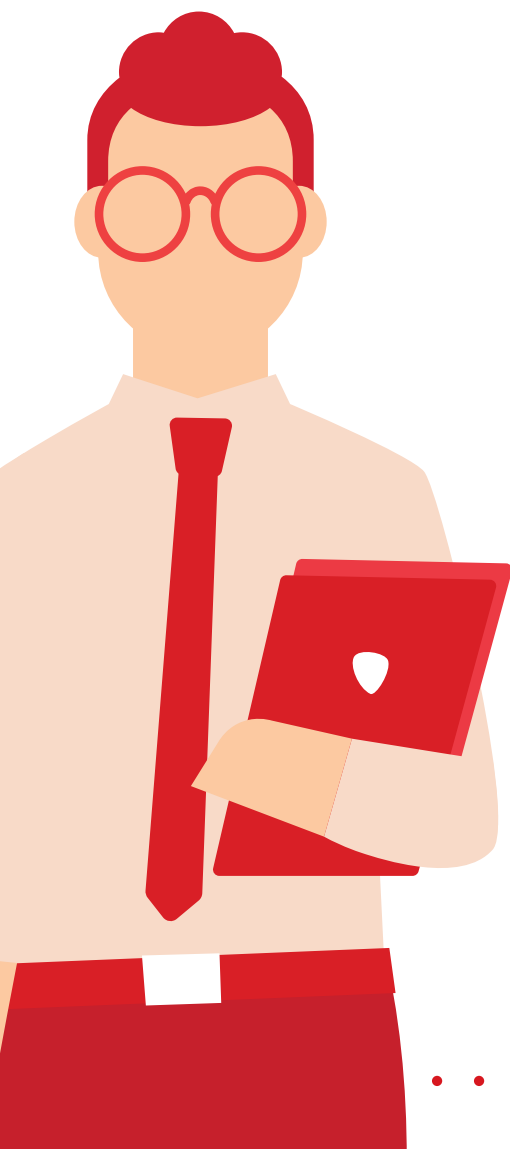
ASSISTANTES TECHNIQUES INTRA

Véronique LECHAT • e-mail : vlachat@gereso.fr • tél. : 02 43 23 51 48

ÉDITION & LIBRAIRIE.GERESO.COM

Vous souhaitez commander un ouvrage, faire le point sur vos abonnements, proposer un manuscrit...

Service clients : 02 43 23 03 53 • e-mail : edition@gereso.fr
Retrouvez tous nos ouvrages sur librairie.gereso.com



“La librairie GERESO offre à nos stagiaires un accès privilégié à une sélection d'ouvrages de référence.”

L'ESPACE **FORMATION**

“L'équipe GERESO vous reçoit dans un environnement chaleureux et stimulant en plein cœur du quartier d'affaires Montparnasse.”

Vous êtes chez vous !

Nous vous accueillons au sein de notre **Espace Formation** dans le 14^e arrondissement, 22 place Catalogne. Découvrez un espace spécialement créé pour vous et bénéficiez d'une efficacité sans faille grâce à une interlocutrice unique, une configuration sur-mesure (salles aménageables selon vos besoins, écrans & video-projecteurs, wifi, paperboards...).

L'objectif ?

Optimiser votre **“expérience formation”** grâce à l'ensemble de nos salles distribuées autour de **grandes zones de convivialité**. Nos équipes vous proposeront petit-déjeuner d'accueil et pauses gourmandes adaptés à vos besoins. Petits salons, tisaneries, comptoirs (prises intégrées) et même librairie, l'espace GERESO se veut **multiple et agile** pour **inspirer chacun de ses clients**.

Éveil des sens, mais également **des idées** grâce à notre **espace librairie**, accessible dès l'accueil. **La Librairie GERESO** vous propose **plus de 350 titres** sur l'ensemble **des thématiques relatives au monde du travail** : management, comptabilité, droit du travail ou encore communication.



“L'Agora vous attend au niveau inférieur de notre Espace Formation, offrant un cadre à la fois végétalisé et accueillant, idéal pour des rencontres inspirantes et conviviales.”



“L'ESPACE GERESO EST **FACILEMENT ACCESSIBLE**”



Parking

Zenpark - Parking Paris - Gare
Montparnasse - Concorde - Château



Bus

Arrêt - Place de catalogue :
Lignes 59 et 88



Accès Métro

Montparnasse-Bienvenue :
Lignes 4 - 6 - 12 - 13
Gaîté : Ligne 13



NOS PARTENAIRES FORMATIONS

FORMATIONS DIPLOMANTES



École de référence pour les professionnels des RH depuis 1998, SUP des RH **prépare aux différents métiers des ressources humaines**. Située à Paris dans le 15^e arrondissement, elle délivre en partenariat avec GERESO, deux diplômes :

Chargé(e) des Ressources Humaines

Titre certifié de Niveau 6 (Bac+3)

- Éligible au CPF
- Inscrit au RNCP

Manager du développement des RH

Titre certifié de Niveau 7 (Bac+5)

- Éligible au CPF
- Inscrit au RNCP

FORMATIONS INTER & INTRA

AGENCE DE CRÉATIVITÉ PÉDAGOGIQUE

Mine de Savoirs est **une agence de créativité pédagogique**, qui vous accompagne de la conception au déploiement de vos dispositifs de formation digitaux, présentiels ou blended.

Les experts pédagogues conçoivent avec vous le contenu. Le studio graphique-vidéo sublime le contenant. L'agence est également **un organisme de formation spécialisé en accompagnement des formateurs** vers de nouvelles compétences pédagogiques.

INSTITUT FRANÇOIS BOCQUET

L'Institut François Bocquet propose une expérience qui repose sur des valeurs fortes : l'authenticité des relations humaines, l'adaptation au profil de l'apprenant, la proximité géographique et l'innovation pédagogique. L'Organisme de formation est indépendante, **certifié Qualiopi**. Cette qualification est la reconnaissance d'un savoir-faire et de compétences dans les domaines du management, des relations humaines, de la communication, du développement personnel et de l'efficacité professionnelle.

Qualis Formation

L'offre proposée par Qualis Formation est dédiée à la montée en compétence des collaboratrices et collaborateurs des secteurs de **l'Assurance**, de la **Banque**, des **Mutuelles** et des autres **sociétés financières**. Ces formations intéressent tous les segments de marché (particuliers, patrimoniaux, professionnels, entreprises), les salariés au **front-office** et au **back-office**. Organisme de formation indépendant, Qualis Formation est qualifié ISQ OPQF et inscrit au Datadock.



FORMATIONS DIPLOMANTES

Établissement pluridisciplinaire de **11 000 étudiants** répartis sur deux campus, Le Mans et Laval. Le Mans Université offre des formations et une activité de recherche d'expertise reconnue internationalement en sciences et technologie, mais aussi en lettres et langues, droit, économie, gestion, sciences humaines et sociales.
Le Mans Université en partenariat avec GERESO propose :

Gestion des Ressources humaines

Master 2 - Diplôme d'État Bac+5

- en présentiel et e-learning
- Éligible au CPF
- Inscrit au RNCP

EN SAVOIR PLUS ?
Rendez-vous sur gereso.com
ou contactez-nous au **02 43 23 09 09**



Le **modèle Homo Emoticus** apporte un **éclairage nouveau sur les relations humaines.**

Il s'appuie ainsi sur les émotions universelles pour expliquer les comportements, les relations, les situations de management et de négociation...

Il offre un cadre de compréhension et d'action pour chaque situation : **management de projet, d'équipe, de personne ou de crise, communication interpersonnelle, négociation...**



Acteur majeur dans le domaine de la **santé et sécurité** au travail, C3S met en œuvre des solutions opérationnelles et innovantes pour optimiser la **prévention et la qualité de vie au travail.**
La démarche C3S s'adapte aussi bien au public qu'au terrain, à la culture d'entreprise, à l'environnement et aux process des organisations. **Certifiée ISQ OPQF, habilitée DPC et agréementée CHSCT et SST**, la société C3S possède toutes les labélisations nécessaires pour répondre aux attentes de votre structure avec expertise et passion.

Plus d'informations sur nos partenaires sur :
www.gereso.com/references/partenaires/

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTES FORMATION

1. PREAMBULE

Les présentes Conditions Générales de Vente (CGV) s'appliquent à toutes les offres de services proposées par GERESO Formation et faisant l'objet d'une commande de la part du client. Elles ne s'appliquent pas aux webinaires, conférences, location de salles et aux ouvrages GERESO Édition. Pour ces prestations, il conviendra de se référer aux conditions de vente spécifiques disponibles sur les propositions et documentations commerciales, et sur le site www.gereso.com. Toute commande implique l'acceptation sans réserve par l'acheteur et son adhésion pleine et entière aux conditions générales de vente et de participation de GERESO rappelées ci-dessous.

2. DEFINITIONS

- Formation interentreprises : formation en présentiel ou à distance regroupant des salariés d'entreprises ou d'établissements distincts, proposée et organisée par GERESO, et dont les dates de sessions et les lieux de déroulement sont unilatéralement définis par cette dernière.
- Formation intra-entreprise : formation regroupant les salariés d'une même entreprise, réalisée pour le compte d'un seul client, à une date fixée d'un commun accord, dans les locaux du client ou dans des locaux mis à sa disposition ou à distance.
- Module Expert : combinaison de deux formations interentreprises prédéterminées et indissociables.
- Les rendez-vous de... : Formations interentreprises se déroulant sur 4 matinées non consécutives et indissociables ou 2 jours non consécutifs et indissociables.
- Parcours diplômant : parcours composé de plusieurs blocs de compétences et d'un ou plusieurs examens permettant l'acquisition d'une certification professionnelle reconnue RNCP, à suivre dans un délai de 5 ans maximum.
- Bloc de compétences : une ou plusieurs formations correspondant à une compétence phare d'un parcours diplômant. Chaque bloc de compétences fait l'objet d'un examen permettant l'acquisition d'une certification professionnelle.
- Parcours certifiant : parcours composé de plusieurs formations et d'un examen permettant l'acquisition d'une certification reconnue CPFFP, à suivre sur un délai de 18 mois maximum.

3. OBJET

Toute condition contraire et notamment toute condition générale ou particulière opposée par le Client ne peut, sauf acceptation formelle et écrite de GERESO, prévaloir sur les présentes CGV et ce, quel que soit le moment où elle aura pu être portée à sa connaissance. Le Client se porte fort du respect des présentes CGV par l'ensemble de ses salariés, préposés et agents. GERESO se réserve le droit de modifier les présentes CGV à tout moment. La version actualisée des CGV peut être consultée sur le site www.gereso.com.

4. MODALITES D'INSCRIPTION ET VALIDATION DE COMMANDE

4.1. Formations interentreprises, y compris les modules expert, les parcours diplômants, les blocs de compétences, et les parcours certifiants
Pour être définitive, une commande doit être expressément formulée sur support papier via un bulletin d'inscription ou validée sur le site internet www.gereso.com. À réception du bulletin d'inscription mentionnant le(s) formation(s) choisi(s), une convention de formation en deux exemplaires est adressée au Client qui s'engage à la retourner à GERESO, signée et revêtue du cachet de l'entreprise. Pour les formations se déroulant sur un format discontinu une seule convention portant sur la totalité des journées ou demi-journées composant la formation sera établie.

4.2. Formations intra-entreprise y compris les formations sur-mesure et les prestations de coaching
Toute prestation de formation intra-entreprise fait l'objet d'une proposition pédagogique et financière établie par GERESO. L'acceptation formelle par le client devra parvenir à GERESO au moins 15 jours ouvrés avant le début de la formation. Une convention de formation en deux exemplaires est adressée au Client qui s'engage à la retourner à GERESO, signée et revêtue du cachet de l'entreprise.

5. TARIFS ET CONDITIONS DE REGLEMENT

Conditions financières et règlement :

Tous les prix sont indiqués hors taxes et sont à majorer du taux de TVA en vigueur. Sans convention contraire, les règlements sont à effectuer par le client à réception de la facture, sans escompte, à l'ordre de GERESO SAS. Règlement par un OPCO :

Si le Client souhaite que le règlement soit émis par l'OPCO dont il dépend, il lui appartient :

- de faire une demande de prise en charge avant le début de la formation et de s'assurer de la bonne fin de cette demande ;
- de l'indiquer explicitement sur son bulletin d'inscription ou sur un bon de commande ;
- de s'assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme qu'il aura désigné.

Si l'OPCO ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, la différence sera directement facturée au Client. Dans le cas d'une prise en charge par l'OPCO, celui-ci ne payant que prorata temporis des journées de présence, le coût correspondant aux journées éventuelles d'absence sera facturé au client. Si GERESO n'a pas reçu la prise en charge de l'OPCO au dernier jour de la formation, le Client sera facturé de l'intégralité du coût du stage. En cas de non-paiement de l'OPCO dans la limite de 60 jours nets ou de 45 jours fin de mois à compter de la date d'émission de la facture, pour quelque motif que ce soit, le Client sera redevable de l'intégralité du coût de la formation et sera facturé du montant correspondant.

6. ANNULATIONS, REMPLACEMENTS ET REPORTS

6.1 Formations interentreprises, y compris les modules expert, les cursus expert, les parcours diplômants, les blocs de compétences, et les parcours certifiants Remplacement d'un participant :

GERESO offre la possibilité de remplacer un participant empêché par un autre participant, sur une même session de formation. Le remplacement d'un participant est possible sans frais jusqu'à la veille de la formation. L'acceptation de GERESO est conditionnée par le règlement intégral de toutes les factures

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTES FORMATION

à échéance précédemment émises et dues par le Client. Cette faculté n'est pas applicable aux parcours « Cours Expert », aux combinaisons de formations sous forme d'offre modulaire, aux blocs de compétences, aux parcours diplômants, aux parcours certifiants.

Report de participation :

GERESO offre la possibilité à ses clients de reporter 1 fois leur participation sur l'une des deux prochaines sessions de formation en présentiel ou à distance sur la même thématique et pour le même participant. Cette demande de report doit être communiquée par écrit, au moins 15 jours ouvrables avant le début de la formation.

Annulation à l'initiative du Client :

Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit, au moins 15 jours ouvrables avant le début de la formation. Toute annulation, moins de 15 jours ouvrables avant le début de la formation, entraînera le paiement d'une indemnité égale à 50% du coût total de la formation concernée. Toute annulation par le Client moins de 8 jours avant le début de la formation entraînera le paiement intégral du prix de la formation à titre de dédit. Toute formation commencée est dans son intégralité. En cas d'annulation d'une formation présentielle en raison d'une situation sanitaire exceptionnelle ou de pandémie, GERESO se réserve le droit de facturer 100% de la prestation, si le client refuse de transformer la formation présentielle en formation à distance.

Annulation et report à l'initiative de GERESO :

GERESO s'engage à ce que le personnel et les formateurs affectés à l'exécution des prestations soient parfaitement compétents dans les spécialités requises pour assurer le respect des délais et la qualité des prestations. Dans certains cas exceptionnels, GERESO peut être amené, pour des raisons indépendantes de sa volonté, à reporter une session de formation, au plus tard une semaine avant le démarrage de celle-ci. De même, dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant pour assurer le bon déroulement de la session de formation, GERESO se réserve la possibilité d'ajourner la formation au plus tard la veille du démarrage de celle-ci, et ce, sans indemnités versées au Client.

6.2 Formations intra-entreprise y compris les formations sur-mesure et les prestations de coaching

Annulation à l'initiative du Client :

Toute prestation entamée et annulée à l'initiative du Client est due dans son intégralité. Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit, au moins 30 jours ouvrables avant le début de la prestation. Pour toute annulation à l'initiative du Client, fût-ce en cas de force majeure :

- plus de 30 jours ouvrables avant le début de la prestation : aucun frais ne sera facturé au Client.
- entre 15 et 30 jours ouvrables avant le début de la prestation, et sans report possible de la prestation dans un délai de 6 mois : GERESO facturera un montant correspondant à 30% de la commande, à titre de frais d'annulation. Dans le cas où la prestation peut être reportée dans un délai de 6 mois, aucun frais ne sera facturé au Client.

Une formation ne peut être reportée qu'une seule fois.

- moins de 15 jours ouvrables avant le début de la prestation : GERESO facturera la totalité du coût de la formation, à titre de dédit. Dans tous les cas : Si un coût de préparation était prévu, seuls les frais déjà engagés au titre de la préparation sont facturés. S'entendent par frais engagés, les frais éventuels de déplacement et d'hébergement ainsi que le temps passé par les collaborateurs de l'Organisme de Formation sur le projet, ainsi que les pénalités éventuelles d'annulation d'une réservation de salle pour le cas où le client aurait confié à GERESO la réalisation de cette prestation. En cas d'annulation d'une formation présentielle en raison d'une situation sanitaire exceptionnelle ou de pandémie, GERESO se réserve le droit de facturer 100% de la prestation, si le client refuse de transformer la formation présentielle en formation à distance.

Annulation à l'initiative de GERESO :

GERESO s'engage à ce que ses équipes internes et les consultants affectés à l'exécution des prestations soient parfaitement compétents dans les expertises requises pour assurer le respect des délais et la qualité des prestations. GERESO se donne la possibilité d'annuler une prestation sans préavis et à effet immédiat, ou de confier une prestation à un consultant autre que celui mentionné dans la proposition commerciale initiale, notamment en cas d'impossibilité du consultant et impossibilité de le remplacer dans sa discipline. GERESO est autorisé à sous-traiter pour partie ou totalement l'exécution des prestations.

7. MODULES E-LEARNING

Certaines formations proposées par GERESO comportent des modules en e-learning. GERESO fournira au client, dès son inscription les modalités pratiques de connexion aux modules d'e-learning.

8. DISPOSITIONS APPLICABLES A L'ENSEMBLE DE L'OFFRE GERESO

8.1. Prix, facturation et règlements

Tous les prix sont exprimés en euros et hors taxes. Ils sont révisibles dès variation significative d'un des éléments de la formule représentative des coûts de l'entreprise et de toutes les façons le 1er juillet de chaque année, après information préalable de nos Clients. Ils seront majorés de la TVA en vigueur. Les éventuels taxes, droits de douane ou d'importation ainsi que les frais bancaires occasionnés par le mode de paiement utilisé seront à la charge du Client. Les frais de déplacement du (ou des) consultant(s) ou du (ou des) formateur(s) ainsi que les frais de location de salle, de documentation et de location de matériel courant (vidéoprojecteur, logiciels utilisés lors des sessions de formation...) sont facturés en sus.

Pénalités de retard : Toute somme non payée à l'échéance donnera lieu au paiement par le Client de pénalités de retard fixées à trois fois le taux d'intérêt

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTES FORMATION

légal auquel s'ajoute une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 50 € HT. Ces pénalités sont exigibles de plein droit, dès réception de l'avis informant le Client qu'elles ont été portées à son débit.

Refus de commande : Dans le cas où un Client passerait une commande à GERESO, sans avoir procédé au paiement des factures précédemment émises et arrivées à échéance, GERESO pourra refuser d'honorer la commande aussi longtemps que lesdites factures n'ont pas été réglées, sans que le Client puisse prétendre à une quelconque indemnité à ce titre.

8.2. Force majeure

GERESO ne pourra être tenu responsable à l'égard du Client en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'un événement de force majeure. Sont considérés comme cas de force majeure ou cas fortuit, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence des Cours et Tribunaux Français et sans que cette liste soit restrictive : la maladie ou l'accident d'un consultant ou d'un animateur de formation, les grèves ou conflits sociaux externes à GERESO, les désastres naturels, les incendies, la non obtention de visas, des autorisations de travail ou d'autres permis, les lois ou règlements mis en place ultérieurement, l'interruption des télécommunications, l'interruption de l'approvisionnement en énergie, interruption des communications ou des transports de tout type, ou toute autre circonstance échappant au contrôle de GERESO.

8.3. Propriété intellectuelle

Dans le cadre du respect des droits de propriété intellectuelle attachés aux supports remis ou imprimables ou de toutes autres ressources pédagogiques mis à la seule disposition des participants des formations, le Client s'interdit de reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations GERESO ou à des tiers, les dits supports et ressources pédagogiques quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, vidéo, orale...) sans l'autorisation expresse, préalable et écrite de GERESO ou de ses ayants droit.

8.4. Confidentialité

Les parties s'engagent à garder confidentiels les informations et documents concernant l'autre partie de quelle que nature qu'ils soient, économiques, techniques ou commerciaux, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat ou à l'occasion des échanges intervenus antérieurement à la conclusion du contrat, notamment l'ensemble des informations figurant dans la proposition commerciale et financière transmise par GERESO au Client.

8.5. Limitations de responsabilité de GERESO

La responsabilité de GERESO ne peut en aucun cas être engagée pour toute défaillance technique du matériel, tout mauvais usage du ou des service(s) E-learning de formation par les Utilisateurs ou toute cause étrangère à GERESO. Quelque soit le type de prestations, la responsabilité de GERESO est expressément limitée à l'indemnisation des dommages directs prouvés par le Client. La responsabilité de GERESO est plafonnée au montant du prix payé par le Client au titre de la prestation concernée. En aucun cas, la responsabilité de GERESO ne saurait être engagée au titre des dommages indirects tels que perte de données, de fichier(s), perte d'exploitation, préjudice commercial, manque à gagner, atteinte à l'image et à la réputation.

8.6. Données personnelles

Les différentes informations qui peuvent vous être demandées lors de l'utilisation des services GERESO sont nécessaires au traitement des inscriptions et à l'exécution des prestations fournies. Conformément à la Loi Informatique et Libertés, le Client dispose d'un droit d'accès, d'opposition, de rectification, de portabilité des informations qui le concernent. Toute demande en ce sens doit être adressée à GERESO - Service DPO - 38 rue de la Teillaie, 72018 Le Mans Cedex 2 ou à l'adresse suivant : dpo@gereso.fr

Conformément au Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD), ces données, collectées dans le cadre d'une prestation de formation, seront conservées durant 3 ans à compter de notre dernier contact.

8.7. Communication

Le Client accepte d'être cité par GERESO comme Client de ses offres de services, aux frais de GERESO. Sous réserve du respect des dispositions des articles 8.4 et 8.6, GERESO peut mentionner le nom du Client ainsi qu'une description objective de la nature des prestations, objet du contrat, dans ses listes de références et propositions à l'attention de ses prospects et de sa Clientèle, entretiens avec des tiers, communications à son personnel, documents internes de gestion prévisionnelle, rapport annuel aux actionnaires, ainsi qu'en cas de dispositions légales, réglementaires ou comptables l'exigeant.

8.8. Droit applicable - Attribution de compétence - Renonciation - Élection de domicile

L'élection de domicile est faite par GERESO à son siège social au 38 rue de la Teillaie, 72018 Le Mans Cedex 2

Les Conditions Générales et toutes les relations contractuelles entre GERESO et ses Clients relèvent de la Loi française.

Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable seront de la compétence exclusive du Tribunal de Commerce du Mans quel que soit le siège ou la résidence du Client, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie. Cette clause attributive de compétence ne s'appliquera pas au cas de litige avec un Client non professionnel pour lequel les règles légales de compétence matérielle et géographique s'appliqueront.

GERESO est le partenaire privilégié de la plupart des établissements publics français et des grandes entreprises, parmi lesquels :

SECTEUR PRIVÉ

ABB FRANCE · ACCENTURE · ACCOR · ACMS · ACTION LOGEMENT · ADOMA · AÉROPORTS DE PARIS
· AFPA · AG2R · AGEFIPH · AGENCE FRANCE PRESSE · AIRBUS · AIR LIQUIDE · ALBANY INTERNATIONAL
· ALLIANZ · ALSTOM TRANSPORT · ALTEDIA · AMBASSADES DES ÉTATS-UNIS ET DU CANADA · APEC
· APPIA · ARC INTERNATIONAL · ARKEMA · ARPAVIE · ARTERRIS · ASSYSTEM · AUCHAN · AXA FRANCE
· AXALTA COATING SYSTEMS · BANQUE DE FRANCE · BANQUE PALATINE · BANQUE POPULAIRE
· BAYARD PRESSE · BAYER CROPS SCIENCE · BERTIN TECHNOLOGIES · BNP PARIBAS · BOBST LYON · BOLLORE
· BOSCH · BOUYGUES · BPCE · BRGM · BRICO DEPOT · BRIDGESTONE FRANCE · BSH ELECTROMENAGER
· BUREAU VERITAS · C & A · CAISSE CENTRALE DE LA MSA · CAISSE D'ÉPARGNE · CANAL PLUS · CAP GEMINI
· CARREFOUR · CARSAT · CASA · CASINO · CCAS · CCI · CEA · CENTRE JEAN PIERRE TIMBAUT · CERFRANCE · CFPR · CHANEL
· CIC · CIEM · CLARINS · CLUB MEDITERRANEE · CNAMTS · CNES · CNP ASSURANCES · COFACE · COLAS · COLLECTEAM
· CONFORAMA · CLAAS TRACTOR · COOPERATIVE LE GOUESSANT · COVEA · CPAM · CRÉDIT AGRICOLE · CRÉDIT MUTUEL
· CRISTAL UNION · DAHER · DALKIA · DASSAULT · DELPHARM GAILLARD · DISNEY · ECONOCOM · EDF · EFS · EGIS · EIFFAGE
· ENGIE COFELY · ENSEMBLE PROTECTION SOCIALE · ESPCI PARITECH · ESSILOR · FFF · FNAC · FRAMATOME · ORANO · FRANCE TELEVISIONS
*FUJIFILM · GROUPE BEL · GECINA · GEFCO · GEMALTO · GENERAL ELECTRIC · GENERALI · GEODIS · GFI INFORMATIQUE · GFC ATLANTIC · GKN
DRIVELINE · GLACES THIRIET · GRANDS PORTS MARITIMES · GROUPAMA · GROUPE ARCADE · GROUPE HENNER · GROUPE HOSPITALIER SAINT
JOSEPH · GROUPE LES MOUSQUETAIRES * GROUPE VYV · GRT GAZ · SANOFI · HELMA SERVICES · HERMES SELLIER · HERTA · HERTZ
· HOTEL LE BRISTOL · IDEX · IFP · IMPACT · INEO · INEXTENS · INGEROP · INNOTHERA SERVICES · INRS INSEAD · INSTITUT PASTEUR · IPSOS · IRSN
· ITRON · JEAN STALAVEN · JOHN DEERE · KEOLIS · KRYS GROUP · KUEHNE & NAGEL · L'ORÉAL · LA BANQUE POSTALE · LABORATOIRES URGO
· LABORATOIRES SERVIER · LABORATOIRES FILORGA COSMETIQUES · LABORATOIRES NUXE · LAFARGE · LAGARDERE · LA POSTE · LA REDOUTE
· LEGRAND · LFDJ · LES TRAVAUX DU MIDI · LILLY FRANCE · LOGOPLASTE · LOUIS VUITTON · LYONNAISE DE BANQUE · LUBRIZOL · MAAF · MACIF
· MACSF · MAIF · MBDA FRANCE · MC DONALD · MGEN · MICHELIN · MMA · MSA · MOET HENNESSY * MUTEX · NAPHTACHIMIE · NATIXIS * NESTLÉ
· NEXANS · NEXTER · NUTRIXO · ORANGE · ORANGE BANK · OUEST FRANCE · SOLOCAL · PASQUIER · PARIS HABITAT · PARISOT · PEUGEOT CITROËN
· PFIZER · PHILIPS · PIERRE GUERIN · PÔLE EMPLOI · POLYONE · PORT AUTONOME · PRINTEMPS · PRO BTP · RADIO FRANCE · RATP · RAZEL BEC
· RELAIS COLIS · RENAULT · SACEM · SAFRAN · SAINT GOBAIN · SAMSIC – SARTHE HABITAT · SCHENKER FRANCE · SCHLUMBERGER · SCHNEIDER
ELECTRIC · SEB DEVELOPPEMENT · SEITA · SFR · SGS · SHELL · SHISEIDO · SIACI SAINT-HONORÉ · SIEMENS · SIVANTOS · SMABTP · SNCF · SOCIÉTÉ
GÉNÉRALE · SOFITEL · SOGEA · SOGIMA · SOLVAY · SOURIAU · SPIE · ST MICROELECTRONICS · STELIA AEROSPACE · SUEZ · SVP · SYSTRA · TAM
· TDF · TECHNIP · TEFAL · TELEPERFORMANCE · TERREAL · THALES · TOTAL · TRANSDEV · UCANSS · UNEO* VALEO · VEOLIA · VERSPIEREN · VINCI
· VIVARTE · VM BUILDING SOLUTIONS · VTG FRANCE · WURTH FRANCE SA · AUTOROUTES PARIS RHIN RHÔNE ...

SECTEUR PUBLIC

A.C.O.S.S. · AGENCES DE L'EAU · ANAH · ANFH · ANSES · ASSEMBLEE NATIONALE · ASP · CAISSE DES DEPOTS · C.A.S.V.P · CENTRES DE GESTION
DE LA FPT · CENTRE NATIONAL DU CINEMA ET DE L'IMAGE ANIMEE · CLEISS · CNRS · COUR DES COMPTES · EDSMR · IFCE LES HARAS NATIONAUX
· INSERM · IRSTEA · **CONSEILS DÉPARTEMENTAUX** : DU CANTAL, DE L'HERAULT, DU JURA, DE LA HAUTE-VIENNE, DES HAUTS DE SEINE,
DES PYRENEES-ORIENTALES, DU FINISTERE... · **CONSEILS RÉGIONAUX** : AUVERGNE-RHONE ALPES, GRAND EST, GUADELOUPE, NOUVELLE
AQUITAINE, VAL DE LOIRE ... · **CULTURE** : BNF, CENTRE GEORGES POMPIDOU, CENTRE DES MONUMENTS NATIONAUX, CHATEAU DE VERSAILLES,
LA COMEDIE FRANÇAISE, MUSEE DU LOUVRE, MUSEE DU QUAI BRANLY, SEVRES LA CITE DE LA CERAMIQUE..... · **ÉDUCATION** : CAISSES DES
ÉCOLES, ECOLE, CENTRALESUPELEC, ECOLES DES MINES, ECOLE POLYTECHNIQUE, ENAC, LA FEMIS, UNIVERSITES DE NANTES, DE PARIS II,
DE PARIS-SORBONNE, DU HAVRE, AIX-MARSEILLE ... · DILA · DREAL · FRANCEAGRIMER · IFSTTAR · IGN · IGPDE · INPI · INRA · INRAP · INRIA · INSEE
· IRD · LA POSTE · **MAIRIES** : DE NOISY, SARTROUVILLE, DE LYON, DE NANTES, DE PARIS, DE ROUEN, DE VERSAILLES, DU HAVRE...
· **METROPOLES** : DE LYON, NANTES, LILLE, STRASBOURG, TOULOUSE · **MINISTÈRES** : DE L'AGRICULTURE, DE LA CULTURE, DE LA DÉFENSE,
DE L'ÉCOLOGIE, SERVICES DU PREMIER MINISTRE... · ONAC-VG · PREFECTURE DE REGION : AUVERGNE-RHONE ALPES, BRETAGNE, CHARENTE,
ILE DE FRANCE ... · **SANTÉ** : APHP, ARS, CASH DE NANTERRE, CH D'AJACCIO, DE GONESSE, DU HAVRE, GUILLAUME RÉGNIER, PUBLIC DU
COTENTIN... · CHI DE CRETEIL, DE POISSY/ST GERMAIN EN LAYE, DE VILLENEUVE SAINT GEORGES... · CHU DE BREST, DE FELIX GUYON, DE RENNES,
HOPITAUX DE ROUEN, DE NANTES, DE NICE, DE NIMES, DE SUD REUNION... · CSMLD JACQUES WEINMANN · EHPAD · EFS · EPS · EPSMR · GH LE
RAINCY MONTFERMEIL, DE MULHOUSE SUD ALSACE, DE L'AUBE-MARNE, EST-REUNION, SUD-ARDENNES ... · HAUTE AUTORITE DE SANTE
· INSTITUT LE VAL-MANDE · MIPIH · SANTÉ PUBLIQUE FRANCE · SDIS DE L'ARDÈCHE, DE LA LOIRE, DES ALPES MARITIMES, DES YVELINES · SYNDEC
· S.A.R. : DE DOUAI, DE LYON, DE PARIS ...





GERESO

FORMATION | CONSEIL | ÉDITION

SIÈGE SOCIAL

38 Rue de la Teillaie - CS 81826

72018 Le Mans Cedex 2

formation@gereso.fr

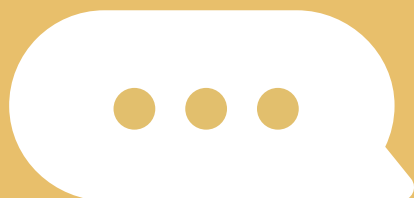
02 43 23 09 09

ESPACE FORMATION

22 Place de Catalogne - 75014 Paris

espaceformation@gereso.fr

01 42 18 13 08



RETROUVEZ-NOUS
sur www.gereso.com

