

Formations 2025

Marketing
et performance
commerciale





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 !

Choisir un organisme de formation partenaire est une décision cruciale et délicate. Que vous soyez responsable ou assistant(e) formation, professionnel(le) des ressources humaines, collaborateur(trice) ou manager du Marketing et performance commerciale, voici 10 bonnes raisons de nous faire confiance pour vos formations inter et intra-entreprises.



Objectif CPF !



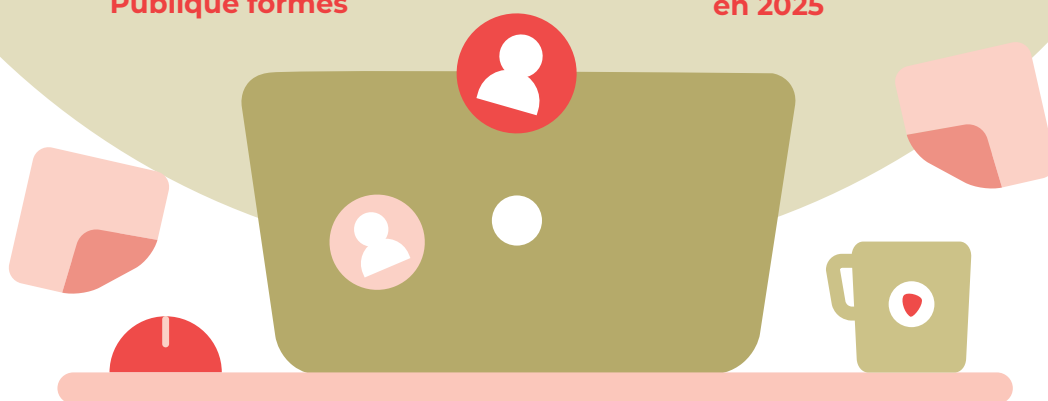
GERESO se mobilise pour la réussite du Compte Personnel de Formation (CPF) en vous proposant une gamme de formations diplômantes, de blocs de compétences et des formations certifiantes éligibles au CPF. Ces formations ont été élaborées avec les meilleurs partenaires et bénéficient de l'inscription aux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

180 000

professionnels RH du
Secteur Privé & Fonction
Publique formés

1 500

sessions de formation
programmées
en 2025



1

Des formations de qualité supérieure

Après plus de **40 000 évaluations** à chaud et à froid, des analyses et des études comparatives menées de façon **indépendante entre 2011 et 2024**, par forMetris un cabinet expert dans l'évaluation des formations, puis depuis 2024 par **LearnEval**, sont sans appel : nos clients nous plébiscitent pour la qualité de nos formations en les positionnant comme **"supérieures à la moyenne"** et **86,9%** des participants recommandent GERESO à l'issue de leur formation (source : NPS LearnEval - entre le 01/01/2023 et le 31/05/2024).

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** et la **satisfaction des participants**.

2

Des formations qui vous correspondent

Formations diplômantes, certificats professionnels, blocs de compétences, parcours personnalisés, formations en présentiel ou à distance, formations interentreprises, journées d'actualités, blended learning : **nous innovons en permanence pour vous proposer la réponse formation qui vous convient le mieux !**

Quel que soit le domaine dans lequel vous souhaitez progresser (RH, Management, Efficacité professionnelle...) nous vous proposons une **réponse adaptée à vos besoins**. Et pour vos projets d'entreprise ou à enjeux stratégiques, nos équipes intra, conseil et grands projets sont à votre écoute, prêtes à vous accompagner dans la conception et la mise en œuvre **d'une solution formation 100 % individualisée**. Nous travaillons en étroite collaboration avec vous pour comprendre vos objectifs spécifiques et élaborer pour vous des programmes sur-mesure.

3

Des consultants experts & passionnés

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 projet et de votre culture d'établissement.

4

Des outils innovants à votre service

Chez GERESO, **notre priorité** est de **vous accompagner** dans votre quête de performance et de 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, ainsi qu'un support technique dédié pour répondre à toutes vos questions et assurer un suivi personnalisé de vos besoins.



Le blog GERESO

À travers ce blog, nos auteurs vous partagent les dernières tendances, 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 sur : gereso.com/actualites

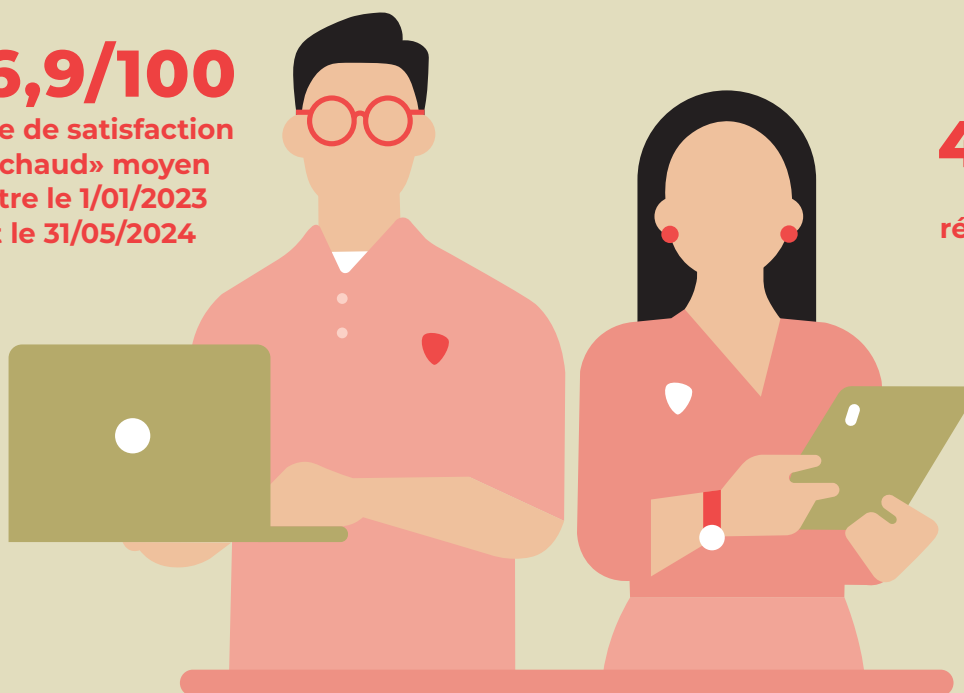
Évaluez votre formation avec LearnEval



Une première évaluation à chaud, juste après la formation, mesure la préparation, l'organisation, l'adéquation aux attentes, la qualité de l'animation, l'intérêt du contenu et votre satisfaction. Une seconde évaluation à froid, quelques semaines après, mesure l'utilisation des acquis, l'impact de la formation sur la qualité ou l'efficacité de votre travail, et votre satisfaction durable.

86,9/100

Score de satisfaction
«à chaud» moyen
entre le 1/01/2023
et le 31/05/2024



40 000

évaluations
réalisées en 2024

5

Un accompagnement adapté, tout au long de votre formation

Avant la formation : votre conseillère pédagogique vous guide dans le choix de votre formation : inter ou intra, en présentiel ou à distance, courte ou certifiante/ diplômante.

Un questionnaire en ligne et un outil d'auto-diagnostic précisent vos attentes et objectifs.

Pendant la formation : nos experts répondent à vos questions et cas particuliers.

Après la formation : vous évaluez votre formation sur la plateforme LearnEval. Votre conseillère fait le point sur votre satisfaction, vos nouvelles compétences et leur application. L'expertise se poursuit en ligne avec un accès aux ressources pédagogiques, documents administratifs, et une assistance technique de votre consultant(e).

6

Des formations évaluées à chaud & à froid

Toutes les sessions de formation interentreprises 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 sur la période du 01/01/2023 au 30/06/2024 :**

- score "préparation des formations" : **84,9 / 100**
 - score "formateur" : **91,5 / 100**
- score "contenu pédagogique" : **90,4 / 100**
- score "accueil Espace Formation" : **87,4 / 100**
- score "conditions matérielles" : **87 / 100**

7

Nos certifications & distinctions

GERESO est membre des **Acteurs de la Compétence** et bénéficie de la certification **QUALIOP** pour **l'ensemble de ces domaines de formation**. Véritable **marque de confiance**, ce label est délivré après un processus rigoureux, garantissant **notre professionnalisme et notre engagement** dans une démarche de progrès permanent. GERESO a été classé en 2024 comme un **incontournable de la formation professionnelle** par le magazine Décideurs, tant pour la qualité de ses formations en Gestion des Ressources Humaines que pour sa relation de proximité avec sa clientèle.

8

Un cadre idéal pour vous former

Bienvenue chez vous !
Nous vous accueillons dans le **14^e arrondissement**, au 22 place Catalogne, au sein de **notre Espace Formation (plus d'informations p. 828)**.
Profitez d'espaces modulables, équipés des dernières technologies, pour un **apprentissage interactif** et dynamique. Un **espace de repos** et une **librairie** sont également à votre disposition pour vous détendre ou approfondir vos connaissances. Notre **équipe est à votre écoute** pour vous offrir un **service sur mesure**, de la logistique à l'assistance technique.



L'expertise à deux pas de chez vous

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



Le coaching GERESO

Réalisées par des professionnels
certifiés et expérimentés,
nos prestations de coaching vous aident 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

9

GERESO, votre partenaire RH

Développement des talents, accompagnement des transformations, projets RH stratégiques... GERESO vous **soutient dans vos grands projets** grâce à ses équipes dédiées, son réseau de consultants et des dispositifs 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.**

10

Un partenariat durable et fiable

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 aux changements législatifs et réglementaires, ainsi qu'aux **grandes transformations** qui les touchent. Nous élaborons en permanence de **nouvelles solutions en formation, conseil et édition** pour répondre aux défis actuels et futurs. Notre expertise nous permet de proposer des prestations sur mesure, adaptées aux besoins spécifiques de chaque organisation. Grâce à **notre veille constante** des évolutions législatives et notre capacité à innover, nous fournissons **des solutions efficaces et pertinentes** pour accompagner nos clients dans la mise en œuvre de leurs projets stratégiques.



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...

1

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.

3

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.

2

Les modules de formation

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

5

Les formations diplômantes

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

4

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 renforcer 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.

1

Formations sur-mesure

Une formation **100 % personnalisée**, adaptée à vos besoins et modalités. Découvrez aussi nos **parcours managériaux**, conçus pour accompagner vos équipes dans leur évolution.

3

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.

5

Webinaires

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.

2

La formation inter en intra

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

4

Le coaching

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

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, experts et passionnés, conçoivent et animent toutes nos formations. Leur connaissance approfondie du terrain et des besoins spécifiques leur permet de créer des programmes parfaitement adaptés. Ils réalisent l’ingénierie pédagogique des formations inter, intra et sur-mesure pour atteindre vos objectifs.

Nos formations s’appuient sur les principes suivants :

- 1-Des contenus ciblés et adaptés** à vos situations métier
- 2-Des méthodes pédagogiques variées** pour impliquer les participants et ancrer les savoirs
- 3-Une posture privilégiant la qualité de la relation**, pour instaurer une ambiance conviviale et favoriser la participation des apprenants
- 4-Des outils opérationnels**, utilisés en formation et transposables en situation de travail

L’expertise au cœur de nos activités

Nos consultants formateurs interviennent en formation et en conseil. Certains sont auteurs d’ouvrages professionnels, ce qui enrichit leur pratique. La rédaction d’ouvrages approfondit un sujet et le rend accessible, tandis que la formation et le conseil bénéficient de ces recherches approfondies.

Créer les meilleures conditions d’apprentissage

Chez GERESO, nous sommes convaincus que c’est en étant concentré sur ses apprentissages que l’on apprend le mieux. Nous proposons un itinéraire pédagogique structuré pour faciliter chaque étape de votre parcours, de l’inscription au suivi post-formation.

Barbara Foucaud,
Responsable pôle pédagogique

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 **soutenu(e) pendant tout mon parcours**. Je dis souvent que c’est grâce à ma consultante référente que j’ai obtenu ma certification”

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

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

Ce que la formation change durablement pour vous

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

“Le **programme** développé est **parfaitement adapté** à vos attentes.”

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

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

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

“Le **suivi personnalisé** m’a permis de **progresser rapidement.”**

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



Votre parcours formation chez GERESO

Avant, pendant et après votre formation, notre équipe vous entoure pour faciliter chaque étape de votre parcours de formation

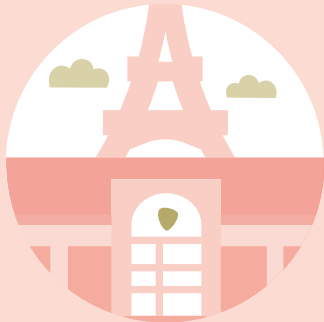
Votre conseiller(e) pédagogique **vous guide et facilite le choix de votre formation** ou votre parcours de formation personnalisé



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** sont à **votre écoute** pendant & après la **formation**,



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



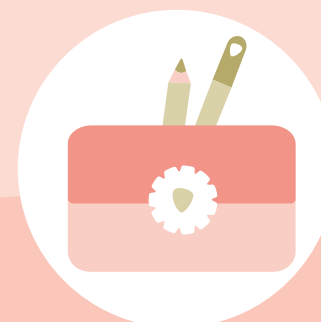
Un **climat convivial** pour **interagir** avec le **consultant formateur** et le **groupe**



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**.



La formation à distance

À distance ou en présentiel, la même exigence d'excellence !

En 2025, pour répondre à tous vos enjeux de formation, nous organisons pour vous plus de **600 sessions à distance**, animées par des consultants experts, formés spécifiquement aux outils de **classe virtuelle, webinaires, coaching à distance...**

Nos formations **inter et intra-entreprises**, 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.



Plus de 600 sessions de formation à distance programmées en 2025.
94,7% des participants à nos formations en ligne les recommandent à leur entourage.

(Source : LearnEval)



Des outils et des formats personnalisés pour garantir votre réussite



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 animées par des experts, favorisant l'implication et l'interactivité des participants.
Webinaires : des séminaires et conférences en ligne gratuits sur des thèmes variés (RH, management, efficacité professionnelle, développement personnel) animés par des experts.
E-learning sur-mesure : des modules personnalisés conçus avec nos équipes pédagogiques, techniques et commerciales
Blended-learning : la combinaison de formations en présentiel et à distance pour optimiser l'efficacité et l'ancrage des savoirs.
Accompagnement et coaching en ligne : des consultants disponibles pour répondre à vos questions techniques et vous aider à atteindre vos objectifs de compétences

L'équipe Grands Projets à vos côtés

Bénéfices client : une **tarification négociée** pour toutes les entités rattachées à votre contrat. La **réactivité**, une réponse sous 48 heures. Un **accompagnement** & ingénierie financière. La **simplification** du processus de commande et **l'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 : la **réactivité**, l'équipe connaît parfaitement les spécificités de votre process de commande

et de règlement. La **mise en place** : cursus, certificats GERESO ou CP FFP, parcours, blocs de compétences ou diplômes. L'**accompagnement** et ingénierie financière. La **transversalité**, nos formations inter, intra, sont sur-mesure. Nos **offres promotionnelles** sur tous nos produits et services auprès de nos partenaires. Des **invitations** en avant-première aux événements organisés par GERESO : conférences d'actualité, rencontres de consultants, d'expertise, dédicaces d'auteurs... Nos **newsletters** et **webinaires** pour rester informé(e) de l'actualité.

La gestion de vos projets formations en 4 étapes

1 Analyse des besoins
Étude de votre demande, des documents, prise en compte du contexte et de votre culture d'entreprise

2 Développement des programmes
Création des modules ou parcours de formation
Ingénierie pédagogique

3 Déploiement
Planification des dates, Création des groupes, Animation

4 Suivi & évaluation
Évaluation à chaud / froid, Bilans quantitatifs & qualitatifs, Plan d'actions



Quelques success stories :

LEADERSHIP & MANAGEMENT D'EQUIPE

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

Notre mission : former 200 managers au 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 leurs 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..



Nos consultants & équipes pédagogiques

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

Le conseil

Nous accompagnons dirigeants, managers RH et salariés pour relever les défis majeurs des ressources humaines et de la gestion d'entreprise. Experts en retraite, protection sociale, paie, droit du travail, et management, nous vous aidons à anticiper les risques, optimiser votre efficacité et prendre des décisions éclairées. À travers la veille stratégique, l'accompagnement personnalisé, les audits, le coaching et les bilans retraite, nous mettons à votre disposition les outils essentiels pour atteindre vos objectifs avec succès.

NOS SERVICES DE CONSEIL

Nous vous proposons une gamme complète de services, conçus pour répondre à vos besoins spécifiques en gestion des ressources humaines, organisation et conformité.

VEILLE RH

- Veille juridique et sociale : Grâce à notre veille, le « Carnet du Mois », vous disposez d'outils pratiques et d'informations actualisées chaque mois pour vous tenir informé des dernières évolutions légales et sociales.

ACCOMPAGNEMENT RH

- Accompagnement à la gestion des congés payés : Nous vous assistons pour optimiser la gestion des congés au sein de votre organisation, en veillant à la conformité et à l'efficacité des processus.
- Information décisionnelle RH : Un accompagnement éclairé pour analyser des données pertinentes et appuyer vos décisions stratégiques.
- Expertise décisionnelle RH : Des conseils ciblés pour orienter vos choix en matière de gestion des ressources humaines, en fonction des enjeux spécifiques de votre entreprise.

AUDIT RH

- Audit Paie : Analyse et optimisation de vos processus de Marketing et performance commerciale pour garantir leur efficacité et leur conformité.
- Audit Égalité hommes-femmes : Évaluation approfondie de la conformité de votre entreprise aux législations en vigueur et recommandations pour réduire les écarts.

- Audit DSN : Vérification de vos déclarations sociales nominatives afin d'assurer leur conformité avec les normes réglementaires.
- Audit de conformité : Contrôle des processus internes pour vérifier le respect des normes légales et sociales en vigueur.
- Audit organisationnel : Diagnostic complet de l'organisation de vos équipes et recommandations pour améliorer leur efficacité et leur fonctionnement.

DIAGNOSTIC ET BILAN

- Diagnostic Paie Flash : Audit rapide et ciblé pour identifier les points de contrôle dans la gestion de votre paie.
- Bilan Retraite : Accompagnement pour comprendre et anticiper les droits à la retraite de vos salariés, afin d'optimiser leur parcours de carrière.

COACHING

Notre service de Coaching RH propose un accompagnement sur mesure pour vos équipes et managers, afin de développer leurs compétences, renforcer leur leadership et améliorer leur performance. Nous offrons un coaching individuel ou collectif, adapté aux besoins uniques de chaque collaborateur, pour favoriser leur épanouissement professionnel et la réussite de vos projets RH.

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.**



Des contenus experts pour optimiser votre formation

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 supplémentaire**, mise à jour régulièrement et accessible depuis **un espace en ligne personnalisé**.

Accédez à des ressources complètes et personnalisées

Notre service de e-ressources pédagogiques en ligne **inclut des barèmes et des règles à appliquer**, des **décryptages de textes réglementaires**, des **réponses précises illustrées par la jurisprudence**, des **tableaux de synthèse** et des **exemples concrets d'application** en entreprise.

Les avantages de ce service ?

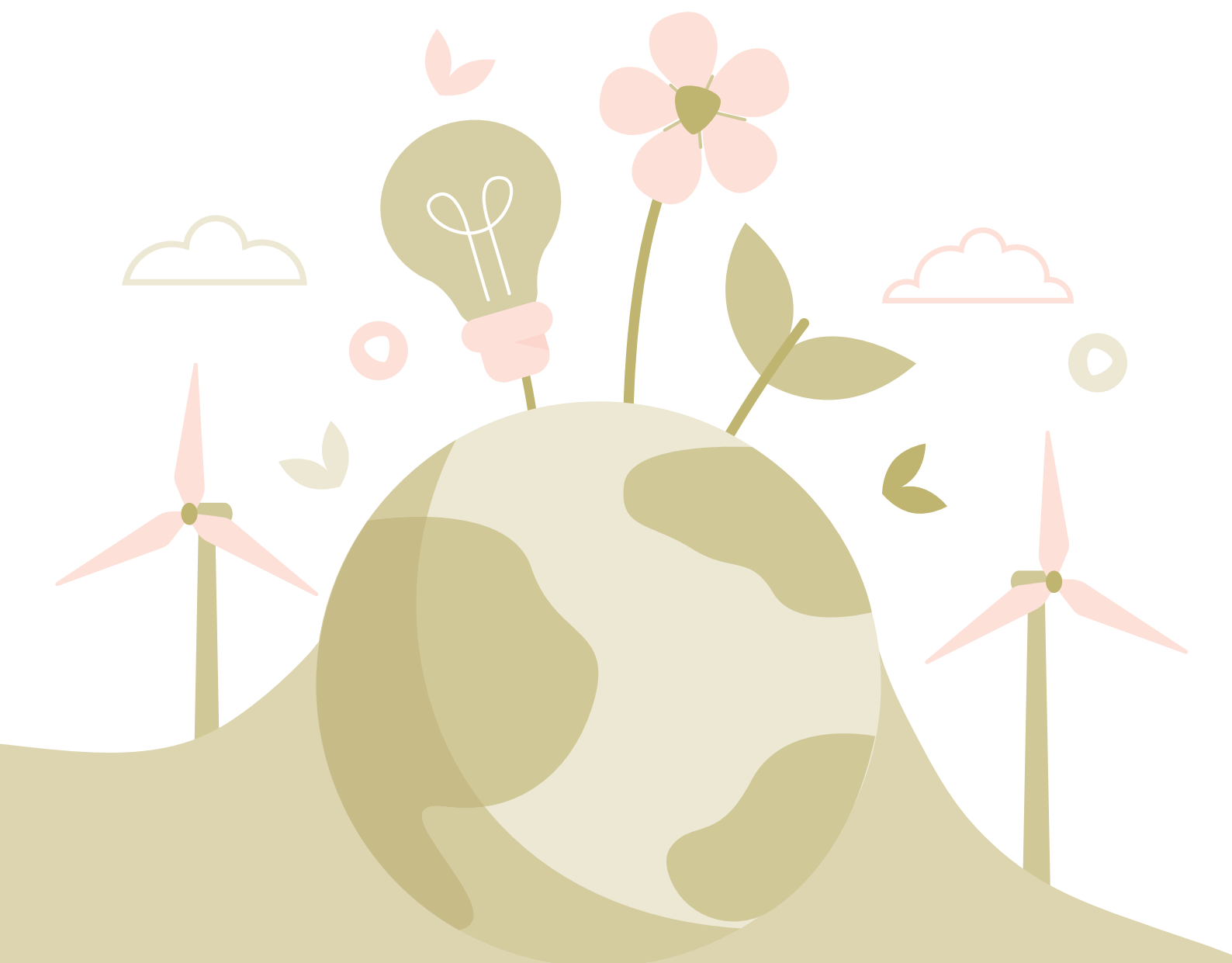
Des **contenus classés par grande thématique**, un **moteur de recherche** intégré pour trouver facilement et rapidement l'information, ainsi **qu'une hotline auteur** pour **poser directement vos questions à nos experts..**



E-ressources pédagogiques

Pour approfondir vos connaissances, consolider vos compétences acquises en formation et rester à la pointe de votre domaine d'expertise.

Notre charte de Responsabilité Sociale & Environnementale





Certification engagement qualité

GERESO est certifié Qualiopi 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.



Les 6 valeurs qui nous guident

Depuis toujours, nous nous appuyons sur **6 valeurs fondamentales**, dans toutes nos actions envers nos collaborateurs et nos clients :

RESPECT : La **bienveillance**, la **loyauté** et la **courtoisie** sont des **prérequis indispensables**, que ce soit entre collègues ou envers nos clients.

INTÉGRITÉ : La **probité est essentielle**, tant en interne qu'avec nos clients : **respect des délais**, **transparence des tarifs**, **méthodes rigoureuses**, et **confidentialité** dans le traitement des informations transmises.

PASSION : La **passion est un « carburant » indispensable** pour s'épanouir dans notre métier et réussir au sein de l'entreprise.

CRÉATIVITÉ : **Innover en permanence** en proposant de nouveaux services, produits et méthodes pédagogiques.

EXPERTISE : **L'excellence** de nos collaborateurs, consultants et auteurs est une constante **depuis plus de 40 ans**.

PÉRENNITÉ : Établir des **relations de confiance durables**, avec nos clients et entre collègues, pour assurer notre **présence à long terme**.

Une démarche sociétale active

RESPECT DE LA RÈGLEMENTATION

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 sur le temps de travail** et ne recrute pas de travailleurs étrangers en situation irrégulière.

L'entreprise **participe** à des **programmes de formation scolaire et d'apprentissage, respectant les règles** pour les **jeunes de moins de 18 ans**. GERESO **valorise les stagiaires dynamiques**.

ENGAGEMENT SOCIAL

Depuis 2015, **un processus d'intégration** accompagne les salariés de la phase de recrutement à la fin de carrière.

Un parrain guide chaque nouveau collaborateur et des **référents métiers** transmettent le savoir-faire et les outils de travail.

ACCÈS À LA FORMATION

GERESO garantit **l'accès à la formation pour tous ses salariés et clients**.

En 2024, 100% des salariés ont suivi une formation. Les consultants actualisent annuellement leurs connaissances. Les salariés de plus de 56 ans peuvent bénéficier **d'un bilan retraite gratuit**.

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...).





Une dimension écologique

MAÎTRISE DES RESSOURCES

Depuis 2015, le siège social de GERESO bénéficie d'un haut niveau de confort pour ses salariés et utilise l'énergie produite par **sa filiale photovoltaïque, évitant ainsi l'émission de 14 tonnes de CO2** par an et générant **140 à 160 MWh**. L'entreprise met en place des actions pour maîtriser ses dépenses énergétiques, produit plus d'énergie qu'elle n'en consomme et dispose d'un **salarié « Référent Énergie »** pour optimiser l'efficacité énergétique.

POLITIQUE ÉCOLOGIQUE

GERESO s'engage à limiter son impact environnemental en **optimisant la gestion de ses déchets, consommations d'eau, d'énergie et de matières premières**.

Des actions concrètes sont mises en place, comme des bornes pour véhicules électriques, un parc à vélos et une réduction de l'impression de documents.

Le groupe favorise également **la dématérialisation** avec des formations en ligne, des e-books et des ressources en ligne accessibles après les formations. Enfin, GERESO **privilégie les fournisseurs écoresponsables** et des matériaux certifiés PEFC.

Dans notre démarche RSE, nous formons tous nos salariés à la **Fresque du Climat** pour comprendre les enjeux environnementaux. Depuis trois ans, nous réalisons **un bilan carbone annuel** pour mesurer notre empreinte écologique et mettre en place des **actions concrètes**, comme l'optimisation des processus, la promotion du télétravail et l'adoption de solutions de transport plus écologiques. Ces initiatives font partie de notre **stratégie de développement durable** visant à réduire notre impact environnemental.

POLITIQUE DE TRANSPORT

L'Espace Formation GERESO, situé près de la Gare Montparnasse à Paris, **encourage l'utilisation des transports en commun, avec 97 % des déplacements du personnel effectués en train**.

L'entreprise soutient également le covoiturage, l'utilisation de vélos et des transports publics. Les formations en ligne et les webinaires permettent de réduire les déplacements et les coûts associés.

LES FORMATIONS À DISTANCE

Le développement des formations en ligne et des webinaires 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 pictothèque

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, participants...

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 2025. 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 01/01/2023 et le 1/07/2024*)

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(e) professionnel(le) certifié(e), permet de **conforter l'acquisition des savoirs et des techniques** présentées au cours de la formation en présentiel.



Marketing

Fondamentaux du marketing

Le marketing durable Vos clients attendent que votre marketing soit durable... En route !	26
Les essentiels du marketing Stratégies, process et piliers de la création de valeur	27
Capital de marque Faites de votre marque un accélérateur de croissance !	28

Marketing stratégique

Le Content Marketing Construisez une stratégie de contenus qui capte et fidélise	29
B2B Marketing Pensez à vos clients et repensez votre marketing B2B pour gagner en performance	30

Marketing opérationnel

Expérience client Intégrer les enjeux, concevoir et délivrer une expérience mémorable	31
Études marketing Les connaître, les pratiquer, les exploiter	32

Marketing digital

Le marketing à l'ère digitale Adaptez vos stratégies et activez les bons leviers	33
--	----



Data, communication et réseaux sociaux

Web3 et mondes virtuels Identifier les rouages et les opportunités des nouveaux terrains de jeu du marketing	34
Nouveaux médias Partez à la conquête des nouveaux médias (Retail média, TV segmentée, gaming...)	35
Médias sociaux & Influence Faites rayonner et amplifiez l'efficacité de vos offres et de vos marques	36
Data Driven Marketing Transformez votre capital data en booster de votre performance marketing – ventes	37
Le marketing "RGPD compatible" Intégrer la réglementation sur la protection des données pour en faire un atout dans sa communication	38





Performance commerciale

Fondamentaux de la vente

Soft Skills pour commerciaux : le pack indispensable Gestion du temps, gestion du stress et relation interpersonnelle	39
Vente et relation client pour non-commerciaux Les fondamentaux de la vente	40
Concevoir, déployer et piloter sa stratégie commerciale De la conception à la réussite : votre stratégie commerciale pas à pas	41
Professionaliser sa relation client Les fondamentaux de la relation client	42
S'approprier les clés d'une vente complexe Mener un entretien de vente difficile	43

Prospecter et vendre aux grands comptes Réussir l'entrée en relation, négocier et conclure ses ventes aux grands comptes		44
Professionaliser vos techniques de vente et de prospection Accroître ses performances commerciales		45
Développer vos talents de négociateur en situation de vente Stratégie, posture et bonnes pratiques pour réussir ses négociations		46
Comment rendre vos présentations impactantes grâce à PowerPoint PowerPoint au service de vos talents d'orateur	EXCLU INTRA 	47
Credit management pour commerciaux Initiation au Risque clients	EXCLU INTRA 	48

Training pour commerciaux et managers commerciaux

Booster votre closing de vente grâce aux meilleures méthodes d'expert Maximisez vos résultats de vente		49
Gérer efficacement les situations commerciales difficiles Comment faire face et lever les objections, blocages, conflits... ?		50
Augmenter votre impact commercial grâce au storytelling et au pitch Captivez votre audience et stimulez vos ventes		51
Leadership pour commerciaux Développer votre leadership par intelligence relationnelle		52
Leadership pour managers commerciaux Pratiquer un management fédérateur		53
Professionaliser votre vente en boutique et magasin (retail) Développer les techniques de vente les plus efficaces pour augmenter les résultats commerciaux	EXCLU INTRA 	54
Être tuteur d'un commercial Intégrer et fidéliser, les bonnes pratiques	EXCLU INTRA 	55
Professionaliser votre accueil physique et téléphonique Devenez un expert en communication	EXCLU INTRA 	56
Communiquer et présenter avec impact - Stage intensif Améliorez votre communication pour des présentations convaincantes	EXCLU INTRA 	57

Compétences digitales pour commerciaux

Fondamentaux du e-commerce Élaborer, déployer et piloter une stratégie de vente en ligne		58
Vendre plus et mieux à l'ère du digital et des réseaux sociaux Pratiquer le Social Selling		59



Marketing & performance commerciale



Le marketing durable

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

2
jours

Objectifs

- Identifier les attentes en termes de marketing durable de la part des clients, de la société et de toutes les parties prenantes.
- Définir 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

1 745 € HT

Réf : **GOMA**

Formacode : 34073 / 46367 / 34031

Prochaines sessions

À l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse :

12 et 13 mai 2025

15 et 16 décembre 2025

Formation à distance :

15 et 16 septembre 2025

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/GOMA

Informations & inscription

Avant votre formation :

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

Après votre formation :

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

Nous contacter :

En inter : tél : 02 43 23 09 09 • mail : formation@gereso.fr

En intra : tél : 02 43 23 59 89 • mail : intra@gereso.fr

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**

Les essentiels du marketing

Stratégies, process et piliers de la création de valeur

2
jours

Objectifs

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

1 575 € HT

Réf : **ESMA**

Formacode : 34057 / 34085 / 34031

Prochaines sessions

À l'**Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse** :

10 et 11 avril 2025

18 et 19 décembre 2025

Formation à distance :

3 et 4 juillet 2025

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/ESMA

Informations & inscription

Avant votre formation :

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

Après votre formation :

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

Nous contacter :

En inter : tél : 02 43 23 09 09 • mail : formation@gereso.fr

En intra : tél : 02 43 23 59 89 • mail : intra@gereso.fr

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**

- La politique de prix
 - les éléments d'influence
 - les 3 stratégies possibles

🔗 **APPLIQUER | Application au cas fil rouge d'entreprise sur la politique prix**

- 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**

- 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) (À 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)**

Capital de marque

Faites de votre marque un accélérateur de croissance !

2
jours

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

1 575 € HT

Réf : **CAMA**

Formacode : 34059 / 34093 / 34085

Prochaines sessions

À l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse :

12 et 13 mai 2025

4 et 5 décembre 2025

Formation à distance :

15 et 16 septembre 2025

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/CAMA

Informations & inscription

Avant votre formation :

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

Après votre formation :

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

Nous contacter :

En inter : tél : 02 43 23 09 09 • mail : formation@gereso.fr

En intra : tél : 02 43 23 59 89 • mail : intra@gereso.fr

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 | Ateliers de réflexion individuelle (cas des participants)

- sur la personnalité de marque

- 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 | Ateliers CAP/SONCASE en équipes sur 2 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

Le Content Marketing

Construisez une stratégie de contenus qui capte et fidélise

2
jours

Objectifs

- Répondre à la mutation marketing grâce au Content Marketing.
- S'engager dans une stratégie de contenus.
- Élaborer un plan de content marketing cohérent.
- 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

1 660 € HT

Réf : **CMAR**

Formacode : 34093 / 32079

Prochaines sessions

À l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse :

27 et 28 mars 2025

20 et 21 octobre 2025

Formation à distance :

5 et 6 mai 2025

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/CMAR

Informations & inscription

Avant votre formation :

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

Après votre formation :

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

Nous contacter :

En inter : tél : 02 43 23 09 09 · mail : formation@gereso.fr

En intra : tél : 02 43 23 59 89 · mail : intra@gereso.fr

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

B2B Marketing

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

1
jour

Objectifs

- Utiliser les leviers émotionnels et relationnels du marketing B2B.
- Construire son plan d'acquisition B2B par une meilleure compréhension de ses clients et leurs parcours.
- 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

950 € HT

Réf : **BTBM**

Formacode : 34052 / 34573 / 34059 / 34582 / 34592

Prochaines sessions

À l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse :

31 mars 2025

2 décembre 2025

Formation à distance :

23 juin 2025

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/BTBM

Informations & inscription

Avant votre formation :

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

Après votre formation :

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

Nous contacter :

En inter : tél : 02 43 23 09 09 • mail : formation@gereso.fr

En intra : tél : 02 43 23 59 89 • mail : intra@gereso.fr

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 | Pour aller plus loin : recommandation de lecture**

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'OMNICALITÉ ET LES NOUVELLES STRATÉGIES DE DIFFUSION

- Vision du client

🔍 **EXPÉRIMENTER | Atelier : 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**

Expérience client

Intégrer les enjeux, concevoir et délivrer une expérience mémorable

3
jours

Objectifs

- Mettre en œuvre les notions clés et les tendances de l'expérience client.
- Identifier les clients à fidéliser.
- Adopter une méthode structurée et pragmatique en 4 étapes pour améliorer l'expérience client.
- Exploiter les leviers d'amélioration et de pilotage de l'expérience client.

Les plus

- Apprentissage actif : les participants mettent en œuvre 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

Directeurs Marketing – Com , directeurs Marketing & Digital , Directeurs Relation – Expérience client , directeurs Marketing – Ventas, responsables Marketing, responsables Digital , responsables Marketing – Com , chefs de marque / produit / marché , chefs de projet digital , responsables Marketing client / relationnel , responsables 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

2 075 € HT

Réf : **ECLI**

Formacode : 34076 / 34057

Prochaines sessions

À l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse :

5 au 7 mars 2025

1 au 3 décembre 2025

Formation à distance :

10 au 12 juin 2025

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/ECLI

Informations & inscription

Avant votre formation :

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

Après votre formation :

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

Nous contacter :

En inter : tél : 02 43 23 09 09 • mail : formation@gereso.fr

En intra : tél : 02 43 23 59 89 • mail : intra@gereso.fr

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 ? 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)

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

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

📌 APPLIQUER | Travaux en groupe sur l'élaboration des questions

📌 COMPRENDRE | Exemple à partir du cas fictif "La Vache Pourpre"

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

ÉTAPE 2 : CONSTRUIRE LE PARCOURS CLIENT

- Méthodes
- Notions-clés

📌 COMPRENDRE | Exemple à partir du cas fictif "La Vache Pourpre"

- Utiliser les données du terrain et études clients pour objectiver l'expérience client
 - les six sources de données possibles : quelle utilisation ?

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

- 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

ÉTAPE 3 : CONSTRUIRE LE PLAN D'ACTION

- Méthode
- Notions-clés

📌 COMPRENDRE | Illustration à partir du cas fictif "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

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

- Éléments méthodologiques
 - méthode de priorisation
 - méthode de validation
 - méthode de pilotage

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

📌 ÉVALUER | Quiz final - Les points clés à retenir

Études marketing

Les connaître, les pratiquer, les exploiter

3
jours

Objectifs

- 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

Responsables Marketing, Responsables Digital, Responsables Marketing - Com, Chefs de marque / produit / marché, Responsables Expérience client, Responsables CRM, Chefs de projet digital, SEO - SEM Managers, Trafic Managers, Content Marketing Managers, Chefs de publicité, Média-planneurs, Responsables du planning stratégique, Social Media Strategists, Influence Managers

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

Tarifs

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

2 075 € HT

Réf : **ETMA**

Formacode : 34060 / 34076 / 34057

Prochaines sessions

À l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse :

26 au 28 mars 2025

5 au 7 novembre 2025

Formation à distance :

18 au 20 juin 2025

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/ETMA

Informations & inscription

Avant votre formation :

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

Après votre formation :

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

Nous contacter :

En inter : tél : 02 43 23 09 09 • mail : formation@gereso.fr

En intra : tél : 02 43 23 59 89 • mail : intra@gereso.fr

Programme de votre formation

DÉFINIR LES ÉTUDES MARKETING

🔍 COMPRENDRE | Nuage de mots : études marketing

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

🔍 COMPRENDRE | Les études marketing à quoi ça sert ? | Partage d'expériences

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

🔍 APPLIQUER | Atelier : lister ses propres idées d'études

- 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 | Illustrations de plusieurs types de questionnaires

🔍 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

🔍 COMPRENDRE | Illustrations à partir d'exemples de rapports La synthèse d'étude

- La synthèse d'étude

🔍 EXPÉRIMENTER | Exercice individuel de rédaction d'un paragraphe d'une synthèse d'étude

- Communiquer les résultats d'une étude

🔍 ÉVALUER | Tour de table : présenter son plan d'actions (nouvelles études, nouvelles pratiques, optimisation de l'existant) suite à la formation

Le marketing à l'ère digitale

Adaptez vos stratégies et activez les bons leviers

2
jours

Objectifs

- Exploiter 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 pour 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

+ Inclus l'ouvrage : Le webmarketing en 150 questions

OUVRAGE 

Public et prérequis

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

Prérequis : Aucun niveau de connaissance préalables n'est requis

Tarifs

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 575 € HT

Réf : **MADI**

Formacode : 34093 / 46347 / 34057

Prochaines sessions

À l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse :

1 et 2 avril 2025

20 et 21 novembre 2025

Formation à distance :

10 et 11 juillet 2025

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/MADI

Informations & inscription

Avant votre formation :

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

Après votre formation :

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

Nous contacter :

En inter : tél : 02 43 23 09 09 • mail : formation@gereso.fr

En intra : tél : 02 43 23 59 89 • mail : intra@gereso.fr

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

Web3 et mondes virtuels

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

1
jour

Objectifs

- Identifier les opportunités et les usages marketing du Web3 pour les marques et les organisations.
- Intégrer les freins et les enjeux à l'adoption de ces technologies.
- Anticiper 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

Directeurs Marketing – Com , directeurs Marketing & Digital , Directeurs Relation – Expérience client, directeurs Marketing – Ventas, responsables Marketing, responsables Digital, Responsables Marketing – Com, chefs de marque / produit / marché, chefs de projet digital, responsables Marketing client / relationnel, responsables 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

990 € HT

Réf : **MVIR**

Formacode : 34054 / 46367 / 34085

Prochaines sessions

À l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse :

12 mars 2025

5 novembre 2025

Formation à distance :

18 juin 2025

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/MVIR

Informations & inscription

Avant votre formation :

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

Après votre formation :

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

Nous contacter :

En inter : tél : 02 43 23 09 09 · mail : formation@gereso.fr

En intra : tél : 02 43 23 59 89 · mail : intra@gereso.fr

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

Nouveaux médias

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

1
jour

Objectifs

- Exploiter le potentiel des nouveaux médias en tenant compte de leurs limites.
- Utiliser 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

990 € HT

Réf : **NOME**

Formacode : 34093 / 46347 / 34085

Prochaines sessions

À l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse :

16 mai 2025

10 décembre 2025

Formation à distance :

18 septembre 2025

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/NOME

Informations & inscription

Avant votre formation :

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

Après votre formation :

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

Nous contacter :

En inter : tél : 02 43 23 09 09 · mail : formation@gereso.fr

En intra : tél : 02 43 23 59 89 · mail : intra@gereso.fr

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 »

Médias sociaux & Influence

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

2
jours

Objectifs

- Exploiter 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.
- Evaluer les stratégies définies.

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

1 575 € HT

Réf : **MSOI**

Formacode : 46347 / 46252 / 34093

Prochaines sessions

À l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse :
28 et 29 avril 2025

27 et 28 novembre 2025

Formation à distance :

3 et 4 juillet 2025

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/MSOI

Informations & inscription

Avant votre formation :

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

Après votre formation :

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

Nous contacter :

En inter : tél : 02 43 23 09 09 • mail : formation@gereso.fr

En intra : tél : 02 43 23 59 89 • mail : intra@gereso.fr

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**

Data Driven Marketing

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

2
jours

Objectifs

- Exploiter 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

Directeurs Marketing – Com, directeurs Marketing & Digital, Directeurs Relation – Expérience client, directeurs Marketing – Ventes, responsables Marketing, responsables Digital, responsables Marketing – Com, chefs de marque / produit / marché, chefs de projet digital, responsables Marketing client / relationnel, responsables Expérience client

Prérequis : Il est nécessaire de connaître les fondamentaux de la gestion des données client (fichiers clients, segmentation, ciblage...)

Tarifs

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 660 € HT

Réf : **DDMA**

Formacode : 34093 / 31025

Prochaines sessions

À l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse :

7 et 8 avril 2025

18 et 19 décembre 2025

Formation à distance :

29 et 30 septembre 2025

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/DDMA

Informations & inscription

Avant votre formation :

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

Après votre formation :

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

Nous contacter :

En inter : tél : 02 43 23 09 09 • mail : formation@gereso.fr

En intra : tél : 02 43 23 59 89 • mail : intra@gereso.fr

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

IDENTIFIER LE CYCLE DE VIE DES DONNÉES : LES 6 ÉTAPES

- Identifier le besoin et les sources, collecter, traiter, stocker, analyser, archiver, 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. Objectif 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

PROTECTION ET CONFIDENTIALITÉ DES DONNÉES : LES DÉFIS ET OPPORTUNITÉS

- 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

TRANSITION VERS UNE ENTREPRISE "DATA DRIVEN"

- Les défis stratégiques, technologiques, organisationnels et humains

ÉVALUER | Quiz d'évaluation des connaissances

Le marketing "RGPD compatible"

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

1
jour

Objectifs

- Respecter les règles de recueil et de protection des données dans son activité marketing.
- Adopter les bonnes pratiques pour des 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, chefs de marque / produit / marché, chefs 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

990 € HT

Réf : **RGMK**

Formacode : 31022 / 13238 / 34093

Prochaines sessions

À l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse :

27 mars 2025

7 octobre 2025

Formation à distance :

27 mars 2025

23 juin 2025

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/RGMK

Informations & inscription

Avant votre formation :

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

Après votre formation :

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

Nous contacter :

En inter : tél : 02 43 23 09 09 • mail : formation@gereso.fr

En intra : tél : 02 43 23 59 89 • mail : intra@gereso.fr

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

Soft Skills pour commerciaux : le pack indispensable

Gestion du temps, gestion du stress et relation interpersonnelle

2
jours

Objectifs

- Optimiser son organisation commerciale personnelle.
- Gérer efficacement son stress.
- Optimiser sa posture relationnelle commerciale.

Les plus

- De nombreux ateliers et jeux de rôle tout au long de la formation pour valider ses acquis

Public et prérequis

Tous commerciaux

Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

Tarifs

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 585 € HT

Réf : **SSCO**

Formacode : 34554 / 15034

Prochaines sessions

À l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse :

10 et 11 juin 2025

27 et 28 octobre 2025

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/SSCO

Informations & inscription

Avant votre formation :

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

Après votre formation :

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

Nous contacter :

En inter : tél : 02 43 23 09 09 • mail : formation@gereso.fr

En intra : tél : 02 43 23 59 89 • mail : intra@gereso.fr

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

Vente et relation client pour non-commerciaux

Les fondamentaux de la vente

2
jours

Objectifs

- Adopter les postures et attitudes d'une bonne relation client.
- Distinguer les différentes étapes de la vente.
- Communiquer efficacement.
- 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 pratique 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

1 585 € HT

Réf : **VREC**

Formacode : 34054 / 34076

Prochaines sessions

À l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse :
18 et 19 juin 2025

Formation à distance :

10 et 11 mars 2025

27 et 28 novembre 2025

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/VREC

Informations & inscription

Avant votre formation :

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

Après votre formation :

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

Nous contacter :

En inter : tél : 02 43 23 09 09 • mail : formation@gereso.fr

En intra : tél : 02 43 23 59 89 • mail : intra@gereso.fr

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 !

Concevoir, déployer et piloter sa stratégie commerciale

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

2
jours

Objectifs

- Concevoir sa stratégie commerciale.
- Déployer sa stratégie commerciale.
- Piloter sa stratégie commerciale.

Les plus

- Une formation pratico-pratique, pour une mise en application 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

1 585 € HT

Réf : **STCO**

Formacode : 34085

Prochaines sessions

À l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse :

14 et 15 octobre 2025

Formation à distance :

20 et 21 mai 2025

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/STCO

Informations & inscription

Avant votre formation :

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

Après votre formation :

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

Nous contacter :

En inter : tél : 02 43 23 09 09 · mail : formation@gereso.fr

En intra : tél : 02 43 23 59 89 · mail : intra@gereso.fr

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 | Atelier : 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 | Atelier : 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 | Atelier : 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

Professionaliser sa relation client

Les fondamentaux de la relation client

2
jours

Objectifs

- Intégrer les composantes de la relation client dans ses pratiques.
- Communiquer efficacement pour 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

1 585 €HT

Réf : **PREC**

Formacode : 34076

Prochaines sessions

À l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse :

27 et 28 mars 2025

24 et 25 septembre 2025

Formation à distance :

16 et 17 juin 2025

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/PREC

Informations & inscription

Avant votre formation :

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

Après votre formation :

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

Nous contacter :

En inter : tél : 02 43 23 09 09 · mail : formation@gereso.fr

En intra : tél : 02 43 23 59 89 · mail : intra@gereso.fr

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
- Maîtriser ses émotions et garder son calme

S'approprier les clés d'une vente complexe

Mener un entretien de vente difficile

2
jours

Objectifs

- Communiquer efficacement pour instaurer un climat de confiance.
- Réussir les étapes d'une vente complexe.
- Développer son influence lors de la négociation.
- Conclure l'entretien en laissant une image positive.

Les plus

- A l'issue de la formation, les candidats auront gagné en assurance et en efficacité dans la réalisation de vente difficile
- Une formation centrée sur des méthodes actives et valorisantes issues du contexte professionnel, sous forme de jeux de rôle, d'échanges interactifs, de travaux de réflexion et d'exercices d'application

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

1 585 € HT

Réf : **VEXE**

Formacode : 34573

Prochaines sessions

À l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse :
16 et 17 octobre 2025

Formation à distance :
5 et 6 mai 2025

Voir toutes les dates :
www.gereso.com/VEXE

Informations & inscription

Avant votre formation :

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

Après votre formation :

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

Nous contacter :

En inter : tél : 02 43 23 09 09 • mail : formation@gereso.fr

En intra : tél : 02 43 23 59 89 • mail : intra@gereso.fr

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 composants 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

Prospecter et vendre aux grands comptes

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

2
jours

Objectifs

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

1 585 € HT

Réf : **GRCO**

Formacode : 34572

Prochaines sessions

À l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse :

8 et 9 avril 2025

22 et 23 septembre 2025

Formation à distance :

3 et 4 juin 2025

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/GRCO

Informations & inscription

Avant votre formation :

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

Après votre formation :

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

Nous contacter :

En inter : tél : 02 43 23 09 09 • mail : formation@gereso.fr

En intra : tél : 02 43 23 59 89 • mail : intra@gereso.fr

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

Professionnaliser vos techniques de vente et de prospection

Accroître ses performances commerciales

2
jours

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

1 585 € HT

Réf : **PROV**

Formacode : 34582

Prochaines sessions

À l'**Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse :**

9 et 10 avril 2025

13 et 14 novembre 2025

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/PROV

Informations & inscription

Avant votre formation :

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

Après votre formation :

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

Nous contacter :

En inter : tél : 02 43 23 09 09 • mail : formation@gereso.fr

En intra : tél : 02 43 23 59 89 • mail : intra@gereso.fr

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

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

🔖 **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
 - 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**

🔍 **EXPÉRIMENTER | Jeu : la bataille des 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**

Développer vos talents de négociateur en situation de vente

Stratégie, posture et bonnes pratiques pour réussir ses négociations

2
jours

Objectifs

- Adopter les postures d'une négociation réussie.
- 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

1 585,00 € HT

Réf : **NEVE**

Formacode : 34582

Prochaines sessions

À l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse :

7 et 8 avril 2025

4 et 5 décembre 2025

Formation à distance :

7 et 8 juillet 2025

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/NEVE

Informations & inscription

Avant votre formation :

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

Après votre formation :

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

Nous contacter :

En inter : tél : 02 43 23 09 09 • mail : formation@gereso.fr

En intra : tél : 02 43 23 59 89 • mail : intra@gereso.fr

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**

Comment rendre vos présentations impactantes grâce à PowerPoint

PowerPoint au service de vos talents d'orateur



Durée indicative
1 jour

Objectifs

- Transposer ses idées dans une présentation impactante.
- Appliquer 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.

Informations & étude personnalisée

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

Programme indicatif de votre formation intra

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

POSER LES BASES DE VOS OBJECTIFS DE PRÉSENTATION

- Identifier la cible de vos présentations
 - les spécificités d'une présentation en interne
 - les spécificités d'une 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

Credit management pour commerciaux

Initiation au Risque clients



Durée indicative

1 jour

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'Affaires conclu.

Les plus

- Le Risque clients abordé sous l'angle de la relation commerciale
- Les clés pour évaluer la situation économique et financière de son client
- L'opportunité d'échanger 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.

Informations & étude personnalisée

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

Programme indicatif de votre formation intra

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

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 basiques 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

Booster votre closing de vente grâce aux meilleures méthodes d'expert

Maximisez vos résultats de vente

1
jour

Objectifs

- Préparer son closing en intégrant les facteurs de réussite.
- 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

1 055,00 € HT

Réf : **CLOV**

Formacode : 34592

Prochaines sessions

À l'**Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse** :
21 mai 2025

Formation à distance :
5 novembre 2025

Voir toutes les dates :
www.gereso.com/CLOV

Informations & inscription

Avant votre formation :

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

Après votre formation :

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

Nous contacter :

En inter : tél : 02 43 23 09 09 • mail : formation@gereso.fr

En intra : tél : 02 43 23 59 89 • mail : intra@gereso.fr

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

Gérer efficacement les situations commerciales difficiles

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

2
jours

Objectifs

- Déployer ses compétences personnelles et sociales au service de la vente et de la négociation.
- Gérer les situations délicates en clientèle pour gagner en efficacité.
- Traiter les situations commerciales difficiles.
- Appliquer les règles de la négociation.
- Adopter les bonnes pratiques d'une négociation pour gagner des ventes.

Les plus

- Les stagiaires repartent avec une feuille de route des actions à mettre en œuvre dans leur activité professionnelle
- La formation, basée sur les techniques de ventes, est enrichie des cas de figure des participants, étudiés durant la formation
- Des training tout au long des deux jours pour une formation dynamique et application immédiate

Public et prérequis

Tous commerciaux avec l'expérience d'entretien de vente, chargés de clientèle, chargés d'affaires, technico-commerciaux, responsables commerciaux

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

Tarifs

Inclus : forfait repas et évaluation LearnEval

1 585 € HT

Réf : CODI

Formacode : 34573

Prochaines sessions

À l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse :

17 et 18 mars 2025

24 et 25 novembre 2025

Formation à distance :

30 juin 2025 et le 1^{er} juillet 2025

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/CODI

Informations & inscription

Avant votre formation :

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

Après votre formation :

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

Nous contacter :

En inter : tél : 02 43 23 09 09 · mail : formation@gereso.fr

En intra : tél : 02 43 23 59 89 · mail : intra@gereso.fr

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

Chacun des points traités fera l'objet d'applications pratiques : atelier, jeux de rôle, mises en situations,...

Augmenter votre impact commercial grâce au storytelling et au pitch

Captivez votre audience et stimulez vos ventes

2
jours

Objectifs

- Exploiter le commercial storytelling pour convaincre.
- 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

1 585 € HT

Réf : **SPIT**

Formacode : 15004

Prochaines sessions

À l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse :

5 et 6 mai 2025

13 et 14 novembre 2025

Formation à distance :

29 et 30 septembre 2025

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/SPIT

Informations & inscription

Avant votre formation :

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

Après votre formation :

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

Nous contacter :

En inter : tél : 02 43 23 09 09 • mail : formation@gereso.fr

En intra : tél : 02 43 23 59 89 • mail : intra@gereso.fr

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**

Leadership pour commerciaux

Développer votre leadership par intelligence relationnelle

1
jour

Objectifs

- Développer son intelligence relationnelle.
- Utiliser les clés de l'adaptabilité relationnelle.
- Réussir sa communication commerciale avec l'intelligence émotionnelle.

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

1 055 € HT

Réf : **LEIR**

Formacode : 34554

Prochaines sessions

À l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse :

21 mars 2025

4 juillet 2025

26 novembre 2025

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/LEIR

Informations & inscription

Avant votre formation :

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

Après votre formation :

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

Nous contacter :

En inter : tél : 02 43 23 09 09 · mail : formation@gereso.fr

En intra : tél : 02 43 23 59 89 · mail : intra@gereso.fr

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

🔍 ÉVALUER | Test DISC

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

🔍 ÉVALUER | Test : déterminer votre potentiel relationnel

🗨️ COMPRENDRE | 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

Leadership pour managers commerciaux

Pratiquer un management fédérateur

2
jours

Objectifs

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

Les plus

- 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

1 585 € HT

Réf : LEMA

Formacode : 34554

Prochaines sessions

À l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse :

26 et 27 mai 2025

8 et 9 octobre 2025

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/LEMA

Informations & inscription

Avant votre formation :

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

Après votre formation :

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

Nous contacter :

En inter : tél : 02 43 23 09 09 • mail : formation@gereso.fr

En intra : tél : 02 43 23 59 89 • mail : intra@gereso.fr

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**

Professionnaliser votre vente en boutique et magasin (retail)

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



Durée indicative
1 jour

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 ses 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 besoin 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.

Informations & étude personnalisée

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

Programme indicatif de votre formation intra

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

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
- 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**

Être tuteur d'un commercial

Intégrer et fidéliser, les bonnes pratiques

0000

Durée indicative
2 jours

Objectifs

- Intégrer le rôle du tuteur.
- Préparer sa feuille de route.
- Utiliser des outils pour accompagner le tuteuré avec efficacité.
- Adopter la posture de coach-facilitateur auprès du tuteuré.

Les plus

- Une formation pratico-pratique, permettant une application concrète, dès le retour sur le terrain
- Une formation interactive s'articulant autour de nombreux ateliers et jeux de rôle

Profil des participants

Coachs, tuteurs, manager-coachs

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.

Informations & étude personnalisée

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

Programme indicatif de votre formation intra

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 tuteuré avec efficacité

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 tuteuré

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 tuteuré

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 tuteuré dans l'échange constructif
- Faire prendre conscience des étapes à franchir

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : réaliser un feedback positif et engageant

FINALISER UNE ACTION DE TUTORAT

- Effectuer le bilan du tutorat en co-construction avec le tuteuré
- Fixer les actions à venir en totale autonomie

EXPÉRIMENTER | Jeux de rôle : finaliser une action de tutorat

Professionnaliser votre accueil physique et téléphonique

Devenez un expert en communication



Durée indicative

1 jour

Objectifs

- Développer en situation professionnelle 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 : YPHT

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.

Informations & étude personnalisée

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

Programme indicatif de votre formation intra

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

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 : 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 : 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 : 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 : gérer les situations tendues

Communiquer et présenter avec impact - Stage intensif pour commerciaux

Améliorez votre communication pour des présentations convaincantes

Durée indicative
2 jours

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 sa communication et de son "outil corps"
- De bonnes pratiques et des conseils individualisés pour identifier ses points forts en matière de communication impactante
- La possibilité pour les participants de venir avec leurs pitches 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.

Informations & étude personnalisée

tél. : 02 43 23 59 89

mail : intra@gereso.fr

Programme indicatif de votre formation intra

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.

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'é mets 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**

Fondamentaux du e-commerce

Élaborer, déployer et piloter une stratégie de vente en ligne

2
jours

Objectifs

- Bâtir une stratégie e-commerce pour ensuite en 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
- 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

1 570 € HT

Réf : **ECOM**

Formacode : 34530

Prochaines sessions

À l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse :

28 et 29 avril 2025

3 et 4 décembre 2025

Formation à distance :

10 et 11 juin 2025

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/ECOM

Informations & inscription

Avant votre formation :

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

Après votre formation :

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

Nous contacter :

En inter : tél : 02 43 23 09 09 · mail : formation@gereso.fr

En intra : tél : 02 43 23 59 89 · mail : intra@gereso.fr

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 : $CA = \text{trafic} \times \text{panier moyen} \times \text{taux de conversion}$
- 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

Vendre plus et mieux à l'ère du digital et des réseaux sociaux

Pratiquer le Social Selling

2
jours

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

1 585 € HT

Réf : **SOSE**

Formacode : 34530

Prochaines sessions

À l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse :

18 et 19 mars 2025

20 et 21 octobre 2025

Formation à distance :

5 et 6 juin 2025

Voir toutes les dates :

www.gereso.com/SOSE

Informations & inscription

Avant votre formation :

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

Après votre formation :

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

Nous contacter :

En inter : tél : 02 43 23 09 09 · mail : formation@gereso.fr

En intra : tél : 02 43 23 59 89 · mail : intra@gereso.fr

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

EXPÉRIMENTER | 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

Vos contacts

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.

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...

RESPONSABLE

Lison ROHÉE

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

Formations intra

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...

RESPONSABLE

Valérie FÉAU

mail : vfeau@gereso.fr
tél. : 02 43 29 28 75

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.

RESPONSABLE

Fayçal NETICHE

mail : fnetiche@gereso.fr
tél. : 07 88 51 98 26

Conseil

Vous souhaitez en savoir plus sur nos prestations de conseil : veille en gestion de la paie, expertise RH, expertise décisionnelle Fonction Publique, audit RH, paie, DSN, prestations de coaching...

RESPONSABLE

Valérie FÉAU

mail : conseil@gereso.fr
tél. : 02 43 23 51 44

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...

RESPONSABLE

Barbara FOUCAUD

mail : bfoucaud@gereso.fr
tél. : 06 33 15 13 12

COORDINATRICES PÉDAGOGIQUES

Emmanuelle BEAUSSIER

mail : ebeauussier@gereso.fr
tél. : 02 43 29 28 73

Flore-Anne CHAPLET

mail : fachaplet@gereso.fr
tél. : 02 43 23 51 93

RESPONSABLE SECTEUR PUBLIC

Florent LE FRAPER DU HELEN

mail : flefraper@gereso.fr
tél. : 06 17 81 10 54

Édition & Librairie en ligne

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

RESPONSABLE

Catherine FOURMOND

mail : cfourmond@gereso.fr • tél. : 02 43 23 59 85

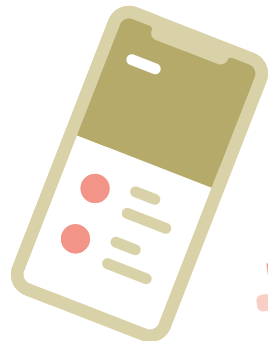
RESPONSABLE ADJOINTE

Raphaëlle CORMIER

mail : rcormier@gereso.fr • tél. : 02 43 23 51 96

SERVICE CLIENTS :

mail : edition@gereso.fr • tél. : 02 43 23 03 53
Tous nos ouvrages sur : librairie.gereso.com





Administration des ventes

Vous avez des interrogations sur les aspects administratif ou logistique de votre formation inter ou intra-entreprise...

FORMATION INTER

Linda CORMIER

mail : lcormier@gereso.fr
tél. : 02 43 23 51 95

Delphine BRISEBOURG

mail : dbrisebourg@gereso.fr
tél. : 02 43 23 51 95

FORMATION INTRA

Nathalie EDOM

mail : nedom@gereso.fr
tél. : 02 43 23 51 48

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...

RESPONSABLE

Hervé RIOCHE

mail : hrioche@gereso.fr
tél. : 02 43 23 51 45

Comptabilité

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

RESPONSABLE

Pascaline DUBOIS

mail : pdubois@gereso.fr • tél. : 02 43 23 51 40

Espace Formation Paris Montparnasse

Vous souhaitez des précisions sur le déroulement de votre formation à l'Espace GERESO de Paris; ou vous souhaitez des renseignements sur notre activité de location de salles...

RESPONSABLE

Mathilde KIRION

mail : mkirion@gereso.fr
tél. : 01 42 18 13 08

Référente handicap

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

Anne-Lise FEBVRE

mail : alfebvre@gereso.fr
tél. : 02 43 23 51 41

Délégué à la Protection des Données (DPD ou DPO)

Vous souhaitez des informations relatives à la collecte, au traitement et au stockage de vos données personnelles...

Yohann SORIN

mail : ysorin@gereso.fr
tél. : 02 43 29 28 70

ANNUAIRE
GERESO

Assistance technique / Hotline

Vous êtes inscrit(e) à une formation à distance et vous souhaitez bénéficier d'une assistance technique pour vous connecter à votre classe virtuelle

Hotline GERESO • mail : hotline@gereso.fr

L'Espace Formation GERESO Paris Montparnasse

Notre équipe 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 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 proposent un petit-déjeuner

d'accueil et des 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** :

RH, management, communication, efficacité professionnelle... L'Espace de formation est accessible **du lundi au vendredi, de 8h30 à 18h**.





Train, métro, bus, avion...
Notre Espace Formation est facilement accessible
en transports en commun mais également en voiture.



L'espace GERESO est facilement accessible

M **ACCÈS MÉTRO**
Montparnasse-Bienvenue
Lignes 4 - 6 - 12 -13
Gaité
Ligne 13

TAXI

P **PARKING**
Zenpark
Parking Paris

Gare Montparnasse
Concorde
Zenpark
Parking Paris
Montparnasse
Château

B **BUS**
Arrêt - Place de catalogue
Lignes 59 et 88

Nos partenaires formations

Guidés par les valeurs d'excellence et d'expertise, nous avons constitué un réseau de partenaires experts, pour accompagner le développement de nos activités.

Notre politique de partenariats répond à 3 objectifs :

- **Répondre à toutes les attentes de nos clients en leur proposant des formations certifiantes, diplômantes, en ligne, des conférences...** pour les accompagner dans le développement de leurs compétences.
- **Développer l'efficacité de nos formations** par l'utilisation de méthodes pédagogiques innovantes ou la mise en œuvre d'une expertise exclusive sur certaines thématiques
- **Optimiser l'expérience formation de nos clients** en mettant à leur disposition des outils techniques et d'évaluation développés par des prestataires de haut niveau.

Les formations diplômantes



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



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 le diplôme :

Master II «Gestion des Ressources Humaines»

Diplôme d'État Bac+5

Éligible au CPF
Inscrit au RNCP



Formations inter & intra

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 indépendant, **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.



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...**

C3S met en œuvre des solutions opérationnelles et innovantes de **santé et sécurité** au travail, 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 pour répondre aux attentes de votre structure avec expertise et passion.



Le Mans Sarthe Basket (MSB), évolue depuis sa création en 1993 au plus haut niveau du basket français. Avec 12 trophées gagnés depuis sa création, le MSB détient l'un des plus beaux palmarès du basket français. En s'associant avec GERESO, le MSB souhaite transmettre aux managers son expertise « terrain » dans le coaching d'équipes de haut niveau ! **Les formations GERESO proposées en partenariat avec le MSB** : Le manager gagnant, Le manager tactique, Le manager champion

Conditions générales de vente des formations

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 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 :
 - d'effectuer 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 Coursus 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 à échéance précédemment émises et dues par le Client. Cette faculté n'est pas applicable aux parcours Coursus Expert, aux combinaisons de formations sous forme de Modules Experts (d'offre modulaire, blocs de compétences, parcours diplômants, 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-entreprises 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 présenteielle en raison d'une situation sanitaire exceptionnelle, de pandémie, ou tout autre cas de force majeure empêchant la tenue de la session de formation en présentiel, GERESO se réserve GERESO se réserve le droit de facturer 100% de la prestation, si le client refuse de transformer la formation présenteielle 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 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.

Bulletin d'inscription



GERESO SAS 38 rue de la Teillaie • CS 81826 • 72018 LE MANS Cedex 2 • Tél. 02 43 23 09 09 • formation@gereso.fr • www.gereso.com

Formation choisie

Titre
Référence.....
Dates
Lieu / Format (présentiel ou à distance).....
Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an, à un tarif très avantageux (remise de 40% sur le prix public).

Merci de préciser votre choix :

- Formation seule
 Formation + Accès e-ressources pendant un an *

TARIF H.T

Indiquez le tarif selon l'option choisie

Participant(e)

Mme M.

Nom.....

Prénom.....

Service / Fonction

E-mail
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)

Tél. fixe [.....]
(ligne directe)

Tél. mobile [.....]
(pour infos de dernière minute)

Entreprise / établissement

Raison sociale

Adresse.....

Code postal [.....]

Ville

Téléphone [.....]

N°d'identification (TVA intracommunautaire)

[.....]

Code APE / NAF [.....]

N° Siret

[.....]

Responsable de l'inscription

Mme M.

Nom.....

Prénom.....

Service/fonction :

e-mail :

Téléphone [.....]
(ligne directe)

Facturation / Règlement

FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.

Nom.....

Prénom.....

Service/Fonction.....

E-mail.....

Libellé de la facture.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de le préciser :

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI NON

Si OUI, numéro

GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF Entreprise OPCO

FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO

Numéro de prise en charge

Adresse de votre OPCO.....

Code postal [.....]

Ville.....

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à :

Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « Bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.gereso.com/cgv/



GERESO est le partenaire privilégié de la plupart des établissements publics français et des grandes entreprises, parmi lesquels :

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 ...

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 · ARTERRISS · ASSYSTEM · AUCHAN · AXA FRANCE · AXALTA COATING SYSTEMS · AUTOROUTES PARIS RHIN RHÔNE · BANQUE DE FRANCE · BANQUE PALATINE · BANQUE POPULAIRE · BAYARD PRESSE · BAYER CROPSCIENCE · 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 VVY · 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 · SAMSIK · 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 ...



GERESO

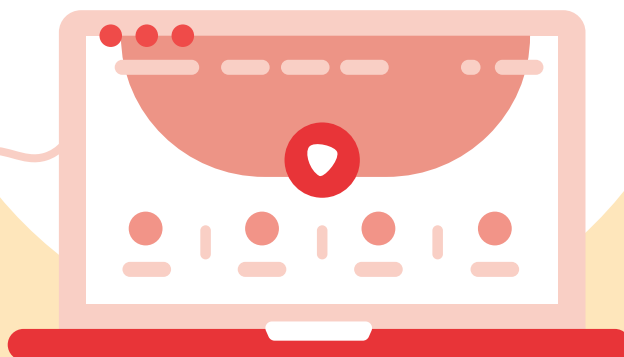
FORMATION | CONSEIL | ÉDITION

SIÈGE SOCIAL

38 Rue de la Teillaie • 72018 Le Mans
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