



Objectifs du Séminaire: Consolidation de l'équipe de Direction

D01S

Ce séminaire est conçu pour vous aider à améliorer la dynamique de votre équipe de direction en optimisant les compétences de chaque membre, tout en renforçant la cohésion et la performance collective.

Séance 1: Connaissance des Profils et Dynamique d'Équipe

- Profils de Compétences d'un Leader et d'Équipe (PCL© et PCE©)
- Personnalités et Pistes d'Action
- Diversité et Complémentarité
- Communication, Confiance et Influence

Séance 2: Mobilisation et Performance d'Équipe

- Mobilisation et Optimisation
- Caractéristiques d'une Équipe Efficace
- Exigences et Avantages du Travail en Équipe
- Pratiques Gagnantes

Travail Pratique:

Élaborer individuellement ou en groupe un programme visant à améliorer l'efficacité du travail en équipe, adapté à votre organisation.

Discussions et Échanges

- **Profils de Compétences:** Débat sur l'application des Profils de Compétences d'un Leader et d'Équipe (PCL© et PCE©).
- **Différences Individuelles:** Partager des expériences sur l'intégration des différences individuelles pour améliorer la performance collective.
- **Caractéristiques d'une Équipe Performante:** Échanger sur les meilleures pratiques pour construire une équipe de direction unie et performante.

Outils d'Apprentissage

- **Supports interactifs:** Le formateur utilise des outils technologiques pour faciliter l'apprentissage des concepts.
- **Contenus multimédias:** Des vidéos et des questionnaires interactifs sont proposés pour s'engager activement dans la réflexion collective.
- **Plan d'action personnalisé:** Un questionnaire pendant la formation permet d'élaborer un plan d'action concret et immédiat.
- **Évaluation post-formation:** Un questionnaire final permet de mesurer la compréhension des concepts et leur application.

Résultats Attendus

- **Maîtrise des étapes de vente:** Acquérir une compréhension claire des différentes étapes du processus de vente.
- **Amélioration des compétences en vente:** Devenir plus habile et efficace dans vos interactions commerciales.
- **Outils pratiques:** Disposer d'outils concrets pour faciliter et améliorer votre travail quotidien en tant que vendeur.

Certification et Reconnaissance

- **Attestation:** Délivrée à l'issue de chaque atelier ou séminaire
- **Certification:** Pour un programme complet de 80 heures de formation

Réseautage Inc.: Une Expertise Reconnue

- Bénéficiez de subventions d'Emploi Québec pour nos séminaires, programmes sur mesure, tests de fonctionnement et services de coaching.
- Certificat d'agrément d'Emploi Québec: 0060705
- Organisme formateur agréé par la **Commission des partenaires du marché du travail**, conformément à la Loi favorisant le développement des compétences.

