

INÉA CONSEIL

Catalogue des formations 2026

VOUS MÉRITEZ DE RÉUSSIR

www.ineaconseil.fr

Sommaire

Page 05 - Qui est Inéa Conseil

Page 06 - CYBERSÉCURITÉ

Page 07 - Mobiliser ses équipes pour protéger en cybersécurité
Page 08 - Management pour les responsables de la sécurité des RSSI

Page 09 - ENTREPRENEUR

Page 10 - Devenez micro-entrepreneur
Page 11 - Trouver son idée et lancer son entreprise

Page 12 - INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Page 13 - Café IA
Page 14 - L'IA pour les commerciaux
Page 15 - L'IA pour les Ressources Humaines
Page 16 - L'IA pour l'équipe marketing
Page 17 - L'IA pour la gestion-finance
Page 18 - L'IA pour les managers

Page 19 - MANAGEMENT

Page 20 - Accompagnement individuel des managers
Page 21 - Développer sa posture de consultant et de manager dans le conseil
Page 22 - Devenez un manager d'équipe performant
Page 23 - Management de la performance d'une équipe *Certifiante éligible CPF*
Page 24 - Cohésion d'équipe
Page 25 - Conduire un entretien professionnel / d'évaluation
Page 26 - Intelligence artificielle : un atout pour les managers
Page 27 - Leadership au féminin
Page 28 - Management commercial
Page 29 - Manager à distance
Page 30 - Manager de proximité
Page 31 - Manager débutant
Page 32 - Devenir manager coach
Page 33 - Savoir manager une équipe
Page 34 - La conduite & l'accompagnement du changement
Page 35 - Gagner en qualité grâce à la vision client
Page 36 - Innover pour mettre en place une stratégie
Page 37 - Maîtriser les fondamentaux de management
Page 38 - Management de la performance dans un contexte de changement
Page 39 - Optimiser la gestion du temps de l'équipe
Page 40 - Optimiser les choix stratégiques pour son entreprise
Page 41 - Pilotage des organisations

Sommaire

Page 42 - RECRUTEMENT

Page 43 - Recruter et intégrer ses collaborateurs *Certifiante éligible CPF*

Page 44 - RELATION CLIENT ET VENTE BtoB

Page 45 - Building clients for life
Page 46 - Développer ses ventes grands comptes *Certifiante*
Page 47 - Développer ses ventes stratégiques
Page 48 - Les stratégies et tactiques de la négociation de vente
Page 49 - Maîtriser la négociation
Page 50 - Négociation raisonnée : réussir des négociations complexes
Page 51 - Perfectionner la relation commerciale
Page 52 - Vente BtoB *Certifiante éligible CPF*

Page 53 - RELATION CLIENT ET VENTE BtoC

Page 54 - Techniques d'accueil et de relations clients efficientes
Page 55 - Réussir sa relation client internationale
Page 56 - Adapter son comportement à la psychologie du client
Page 57 - Améliorer la relation client grâce à son savoir être
Page 58 - Développer les relations et les ventes en magasin avec le numérique
Page 59 - Vente en boutique de luxe avec le digital
Page 60 - Accueillir avec plaisir
Page 61 - Accueillir les clients en situation de handicap
Page 62 - Mieux vendre en restauration
Page 63 - Réussir l'ouverture de mon hôtel restaurant

Page 64 - SOFT SKILLS

Page 65 - Accompagner les collaborateurs avec sérénité face à des situations complexes
Page 66 - Gérer les incivilités en environnement professionnel *Certifiante éligible CPF*
Page 67 - Développer sa confiance en soi et mieux gérer ses émotions
Page 68 - Développement de l'intelligence émotionnelle
Page 69 - Gestion des conflits
Page 70 - Maîtrise la communication
Page 71 - Maîtriser la prise de décisions complexes
Page 72 - Mieux vendre ses idées
Page 73 - Optimiser sa gestion du temps
Page 74 - Donner de l'impact à ses présentations
Page 75 - Optimiser ses prises de parole en public
Page 76 - Développer son aisance relationnelle

Sommaire

Page 77 - NOS LIVRABLES

Page 78 - LA F.A.Q

Page 79 - LES CHIFFRES CLÉS

Page 80 - CONTACT

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation

FRANCE compétences
CERTIFICATION
enregistrée au Répertoire spécifique

MON COMPTE FORMATION

QUI EST **INÉA CONSEIL** ?



NOTRE HISTOIRE

Fondé par Olivier Jacob, nous sommes un centre de formation et de conseil né il y a plus de 15 ans, qui a aussi bien accompagné des grands groupes que des petites entreprises. Au fil du temps nous avons développé plus de 4 domaines d'expertise, nous permettant de vous proposer des programmes uniques et certifiants.

NOUS SOMMES LÀ POUR VOUS

Chez Inéa, nous avons à cœur de vous proposer des programmes sur mesure, adaptés à vos besoins et conçus pour accompagner votre réussite professionnelle. Organisme certificateur, nous proposons des formations certifiantes enregistrées auprès de France Compétences. Certifiés Qualiopi, nous garantissons des formations de qualité, éligibles au CPF et répondant aux standards les plus exigeants. Entourés d'experts de haut niveau, nous construisons des parcours alignés avec les enjeux actuels de vos métiers, tout en intégrant une démarche responsable et durable. Notre engagement RSE s'applique à notre gestion interne et nous conduit à former des professionnels conscients, acteurs d'un monde plus éthique et respectueux.

VOUS MÉRITEZ **DE RÉUSSIR** !

N'hésitez pas à nous solliciter si vous avez la moindre question.
Notre équipe se tient à votre disposition pour tout renseignement.

Cybersécurité

FAIRE DE LA SÉCURITÉ NUMÉRIQUE UN LEVIER STRATÉGIQUE

Dans un monde interconnecté, la cybersécurité n'est plus seulement l'affaire des experts IT : elle concerne l'ensemble des collaborateurs, managers et dirigeants. Attaques, fuites de données, erreurs humaines… les risques sont multiples, les conséquences potentiellement critiques.
Chez INÉA Conseil, nous proposons des formations accessibles, concrètes et impactantes pour :

- Comprendre les enjeux actuels de la cybersécurité
- Adopter les bons réflexes au quotidien
- Responsabiliser les équipes face aux risques numériques
- Accompagner les RSSI et managers dans leur rôle de pilotage
- Créer une culture de la sécurité partagée et durable

Dirigeants, managers, collaborateurs, responsables IT, RSSI, chefs de projet : chaque profil a un rôle clé à jouer dans la chaîne de sécurité.

- **Des formats courts ou approfondis, adaptables à tous les niveaux**
- **Des cas concrets, des mises en situation et des outils immédiatement activables**
- **Une pédagogie qui allie sensibilisation, stratégie et efficacité opérationnelle**

MOBILISER SES ÉQUIPES POUR PROTÉGER EN **CYBERSÉCURITÉ**

OBJECTIF

Sensibiliser les managers et leurs équipes aux enjeux de cybersécurité afin d'adopter les bons réflexes, renforcer la vigilance collective et intégrer la sécurité dans les pratiques quotidiennes.

CONTENU DU PARCOURS

- Comprendre les menaces cyber actuelles (phishing, ransomware, fuites de données…)
- Identifier les vulnérabilités humaines dans l'organisation
- Adopter les bonnes pratiques de sécurité numérique au quotidien
- Responsabiliser chaque collaborateur face aux risques
- Intégrer la cybersécurité dans la culture managériale

RÉSULTATS ATTENDUS

- Reconnaître les principaux risques cyber et leurs impacts
- Diffuser les bons réflexes au sein de son équipe
- Mettre en place des routines de prévention simples et efficaces
- Créer une dynamique d'alerte, de vigilance et de protection
- Contribuer à une culture cybersécurité transversale

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Managers, encadrants, référents sécurité, chefs de projet
- Prérequis : Aucun – formation accessible sans bagage technique
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 1 jour (ou format court de sensibilisation)
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

MANAGEMENT POUR LES RESPONSABLES DE LA SÉCURITÉ DES **RSSI**

OBJECTIF

Renforcer les compétences managériales des RSSI pour piloter efficacement la sécurité des systèmes d'information dans des environnements complexes et en constante évolution.

CONTENU DU PARCOURS

- Développer sa posture managériale et de leadership
- Communiquer efficacement avec les parties prenantes (DSI, COMEX, métiers)
- Gérer les équipes techniques et projets transverses
- Fédérer autour d'une culture de la cybersécurité
- Piloter le changement et les situations de crise

RÉSULTATS ATTENDUS

- Manager en transverse et en hiérarchie indirecte
- Aligner stratégie cybersécurité et enjeux business
- Mobiliser et sécuriser les collaborateurs dans un contexte sensible
- Adapter son discours à des interlocuteurs variés
- Conduire des projets et des réunions à fort enjeu

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : RSSI, responsables IT, DSI, chefs de projet sécurité
- Prérequis : Connaissance du contexte SSI – premier niveau de responsabilité
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 1 à 3 jours selon personnalisation
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

Entrepreneur

DONNER VIE À VOS AMBITIONS ENTREPRENEURIALES

Chez INÉA Conseil, nous accompagnons celles et ceux qui entreprennent, que ce soit pour créer, développer, transformer ou repositionner une activité. L'entrepreneuriat ne s'improvise pas : il se construit, se pilote et se cultive.
Nos formations sont conçues pour permettre à chaque porteur de projet, dirigeant ou intrapreneur de :

- Clarifier sa vision et son positionnement
- Structurer un modèle économique pérenne
- Développer ses compétences de pilotage et de leadership
- Anticiper les risques et accélérer les réussites
- S'entourer, se renouveler et rester aligné avec ses valeurs

Que vous soyez créateur d'entreprise, repreneur, startupper, responsable de centre de profit ou intrapreneur en entreprise, nos parcours combinent apports stratégiques, outils opérationnels et mises en pratique personnalisées.

Faire de chaque entrepreneur un pilote solide, lucide et inspiré.

DEVENEZ MICRO **ENTREPRENEUR**

OBJECTIF

Acquérir les bases essentielles pour lancer, gérer et développer son activité en micro-entreprise, en toute autonomie et avec une vision claire de ses obligations et leviers de succès.

CONTENU DU PARCOURS

- Comprendre le fonctionnement du régime micro-entrepreneur
- Déclarer son activité et choisir les bons statuts/options
- Gérer son activité : obligations fiscales, sociales, comptables
- Définir son offre, fixer ses prix et organiser sa prospection
- Anticiper les risques, structurer sa croissance

RÉSULTATS ATTENDUS

- Créer son activité dans le cadre légal adapté
- Piloter son activité au quotidien (chiffre d'affaires, charges, seuils)
- Développer sa clientèle et organiser sa communication
- Gérer ses démarches administratives sereinement
- Construire une base solide pour évoluer durablement

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Futurs entrepreneurs, indépendants, personnes en reconversion
- Prérequis : Aucun – motivation et projet à formaliser
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 2 à 3 jours (ou en modules courts progressifs)
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

TROUVER SON IDÉE ET LANCER SON **ENTREPRISE**

OBJECTIF

Accompagner les futurs entrepreneurs à faire émerger une idée porteuse, la transformer en projet concret et poser les premières bases de leur entreprise.

CONTENU DU PARCOURS

- Identifier ses motivations, talents et envies profondes
- Explorer les tendances et besoins du marché
- Générer, sélectionner et valider une idée de business
- Structurer un projet cohérent (offre, cible, valeur ajoutée)
- Définir les premières étapes de création (statut, financement, stratégie)

RÉSULTATS ATTENDUS

- Faire émerger une idée d'entreprise réaliste et motivante
- Passer de l'intuition au projet structuré
- Réaliser un premier cadrage de son modèle économique
- Clarifier son offre, son client cible et son positionnement
- Initier les premières démarches de création

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Porteurs de projet, personnes en reconversion, jeunes diplômés
- Prérequis : Aucun – accessible dès l'idée floue ou en réflexion
- Format : Présentiel, distanciel ou mixte
- Durée : 2 à 3 jours (ou programme modulaire)
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

Intelligence artificielle

COMPRENDRE, EXPÉRIMENTER, TRANSFORMER SES PRATIQUES

L'intelligence artificielle bouleverse les modèles, automatise les tâches répétitives et ouvre des opportunités inédites dans tous les secteurs. Mais pour en faire un véritable levier de performance, il est essentiel de comprendre ses usages concrets, ses limites, ses impacts humains… et d'apprendre à travailler avec elle.
Chez INÉA Conseil, nous accompagnons les professionnels à s'approprier l'IA de manière pragmatique, selon leur métier et leur rôle, pour en faire un outil au service de leur performance et de leur discernement.

- Décoder les grands principes de l'IA et ses applications actuelles
- Identifier les outils utiles selon les fonctions : marketing, RH, finance, management
- Tester concrètement les usages avec des cas pratiques et outils accessibles
- Mesurer les opportunités et les limites de l'IA dans les processus métiers
- Renforcer la posture humaine dans un environnement technologique

Dirigeants, managers, cadres des fonctions marketing, commerciale, RH, gestion, finance, et toute personne souhaitant intégrer l'IA dans ses pratiques professionnelles.

- Des formations accessibles aux non-techniciens
- Une pédagogie orientée cas d'usage, outils concrets et réflexivité
- Un accompagnement à la transformation des pratiques, sans fantasme ni crainte inutile

CAFÉ IA

OBJECTIF

Démystifier l'IA générative, découvrir ses usages concrets et expérimenter des outils simples pour mieux l'intégrer dans son quotidien professionnel.

CONTENU DU PARCOURS

- Explorer ses représentations, attentes, craintes et curiosités sur l'IA
- Comprendre comment fonctionnent les IA génératives (LLM, prompts, tokens, biais...)
- Tester des outils : rédaction, synthèse, images, e-mails, pitchs, etc.
- Améliorer l'efficacité et la qualité de son travail grâce à l'IA
- Identifier des cas d'usage adaptés à son activité et à son rôle

RÉSULTATS ATTENDUS

- Comprendre le fonctionnement et les limites de l'IA générative
- Formuler des prompts efficaces pour obtenir de bons résultats
- Expérimenter différents outils IA selon ses besoins métiers
- Gagner du temps sur les tâches à faible valeur ajoutée
- Réfléchir à une intégration progressive de l'IA dans son quotidien

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Tout professionnel curieux de découvrir les usages utiles de l'IA
- Prérequis : Aucun prérequis technique
- Format : Atelier ludique et pédagogique – présentiel ou distanciel
- Durée : 2h30 à 3h (format "café") ou version 1 journée possible
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

L'IA POUR
LES COMMERCIAUX

OBJECTIF

Découvrir et expérimenter les usages de l'IA générative pour améliorer l'efficacité commerciale tout en garantissant éthique, qualité et relation client humaine.

CONTENU DU PARCOURS

- Comprendre ce qu'est l'IA (générative, machine learning, deep learning)
- Identifier les outils IA utiles pour la prospection, la vente et le suivi client
- Créer des prompts efficaces pour des cas commerciaux concrets : emails, offres, relances
- Réfléchir à l'impact juridique, aux biais et à la posture humaine face à l'IA
- Élaborer un mini-projet commercial intégrant des outils IA avec cas pratiques

RÉSULTATS ATTENDUS

- Maîtriser les bases du fonctionnement de l'IA générative
- Sélectionner des outils adaptés aux enjeux commerciaux
- Structurer des prompts commerciaux efficaces pour différents cas d'usage
- Évaluer les bénéfices et limites (biais, légalité, relation client)
- Initier une démarche de transformation commerciale augmentée par l'IA

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : commerciaux, responsables commerciaux, business developers, responsables vente, indépendants
- Prérequis : Aucun prérequis technique – accessible à tous profils commerciaux
- Format : Atelier interactif en présentiel ou à distance
- Durée : 3h (format "Café IA") ou 1 journée avec cas pratiques et mises en situation
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

L'IA POUR
LES RESSOURCES HUMAINES

OBJECTIF

Découvrir et expérimenter les usages de l'IA générative pour améliorer l'efficacité des processus RH tout en garantissant éthique, qualité et accompagnement humain.

CONTENU DU PARCOURS

- Comprendre ce qu'est l'IA (générative, machine learning, deep learning)
- Identifier les outils IA utiles pour le recrutement, l'onboarding, la gestion RH
- Créer des prompts efficaces pour des cas RH concrets : offres, feedbacks, communication
- Réfléchir à l'impact juridique, aux biais et à la posture humaine face à l'IA
- Élaborer un mini-projet RH intégrant des outils IA avec cas pratiques

RÉSULTATS ATTENDUS

- Maîtriser les bases du fonctionnement de l'IA générative
- Sélectionner des outils adaptés aux enjeux RH (temps, qualité, personnalisation)
- Structurer des prompts RH efficaces pour différents cas d'usage
- Évaluer les bénéfices et limites (biais, RGPD, accompagnement humain)
- Initier une démarche de transformation RH augmentée par l'IA

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : DRH, RRH, responsables recrutement, chargés RH, responsables formation
- Prérequis : Aucun prérequis technique – accessible à tous profils RH
- Format : Atelier interactif en présentiel ou à distance
- Durée : 3h (format "Café IA") ou 1 journée avec cas pratiques et mises en situation
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

L'IA POUR
L'ÉQUIPE MARKETING

OBJECTIF

Comprendre les usages clés de l'IA dans le marketing, découvrir les outils disponibles et apprendre à les intégrer de façon éthique et efficace dans ses actions quotidiennes.

CONTENU DU PARCOURS

- Découvrir le fonctionnement de l'IA générative et ses apports pour le marketing
- Utiliser des outils pour générer du contenu, le ciblage, la prospection, l'analyse prédictive
- Expérimenter des cas concrets : CRM intelligent, email automation, lead scoring, image IA
- Apprendre à rédiger des prompts efficaces adaptés aux besoins marketing
- Intégrer l'IA dans ses pratiques tout en respectant les contraintes RGPD, les biais et la propriété intellectuelle

RÉSULTATS ATTENDUS

- Maîtriser les bases du fonctionnement de l'IA générative appliquée au marketing
- Sélectionner des outils IA adaptés aux enjeux marketing (contenu, ciblage, performance)
- Structurer des prompts marketing efficaces pour différents cas d'usage
- Évaluer les bénéfices et limites (RGPD, biais, propriété intellectuelle)
- Initier une démarche de transformation marketing augmentée par l'IA

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : tout professionnel exerçant une fonction en marketing
- Prérequis : Aucun prérequis technique – accessible à tous profils marketing
- Format : Atelier interactif en présentiel ou à distance
- Durée : 3h (format "Café IA") ou 1 journée avec cas pratiques et mises en situation
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

L'IA POUR
LA GESTION-FINANCE

OBJECTIF

Découvrir les apports concrets de l'IA en gestion financière, automatiser les tâches à faible valeur ajoutée et améliorer la fiabilité des analyses et prévisions.

CONTENU DU PARCOURS

- Comprendre le fonctionnement de l'IA (machine learning, deep learning, IA générative)
- Identifier les usages financiers : reporting, prévisions, trésorerie, conformité, fraudes…
- Expérimenter des outils : copilotes IA, automatisation comptable, analyse prédictive
- Rédiger des prompts efficaces pour générer des rapports, alertes, commentaires financiers
- Intégrer l'IA dans ses pratiques tout en respectant les cadres éthiques, légaux et RGPD

RÉSULTATS ATTENDUS

- Automatiser les tâches répétitives et fiabiliser les données
- Accélérer la production de reporting et de prévisions
- Exploiter l'IA pour la détection d'écarts, alertes budgétaires ou anomalies
- Rédiger des prompts précis pour générer des contenus financiers
- Identifier les biais, risques et obligations juridiques liés à l'usage de l'IA

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : DAF, contrôleurs de gestion, comptables, analystes financiers, trésoriers
- Prérequis : Aucun prérequis technique – accessible à tous profils finance
- Format : Atelier interactif – présentiel ou distanciel
- Durée : 3h (format Café IA) ou 1 journée complète avec cas pratiques
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

L'IA POUR
LES MANAGERS

OBJECTIF

Comprendre les apports de l'IA dans la fonction managériale et savoir utiliser des outils simples pour gagner en efficacité, piloter mieux et accompagner la transformation.

CONTENU DU PARCOURS

- Découvrir les fondamentaux de l'IA générative et ses cas d'usage en management
- Expérimenter des outils comme ChatGPT pour organiser, prioriser, analyser
- Rédiger des prompts efficaces pour générer des supports utiles (briefs, synthèses, suivis...)
- Identifier les règles à respecter : sécurité, confidentialité, posture
- Accompagner son équipe dans l'usage raisonné et éthique de l'IA

RÉSULTATS ATTENDUS

- Utiliser l'IA pour alléger sa charge de travail et structurer son activité
- Gagner en clarté et rapidité dans la prise de décision
- Générer des supports utiles à la communication ou au pilotage
- Aider ses collaborateurs à s'approprier l'IA de façon responsable
- Garder sa posture managériale en intégrant l'IA avec discernement

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Managers, chefs de projet, cadres opérationnels ou fonctionnels
- Prérequis : Aucun – formation accessible aux profils non techniques
- Format : Présentiel ou distanciel – atelier interactif
- Durée : 1 journée
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

Management

ACCOMPAGNER LES TALENTS POUR UN LEADERSHIP PERFORMANT ET HUMAIN

Dans un environnement professionnel en constante évolution, le rôle du manager ne cesse de se transformer. Pour faire face à ces défis, nous proposons un éventail complet de formations en management, conçues pour développer les compétences clés des leaders d'aujourd'hui et de demain.

Que vous soyez manager débutant, confirmé, de proximité, à distance ou en contexte de transformation, notre offre couvre tous les aspects essentiels du management : communication, gestion de conflits, intelligence émotionnelle, cohésion d'équipe, accompagnement individuel, stratégie, performance collective, posture de coach et bien plus encore.

Nos formations s'adressent aux professionnels souhaitant renforcer leur leadership, gagner en agilité managériale, améliorer l'efficacité de leurs équipes et inscrire leur action dans une dynamique durable, humaine et orientée résultats.

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL DES **MANAGERS**

OBJECTIF

Permettre aux managers — déjà formés — de renforcer leurs compétences à travers un accompagnement personnalisé avec un coach expert. Ce programme vise à structurer un référentiel managérial sur mesure et à optimiser les pratiques concrètes du leadership.

CONTENU DU PARCOURS

- Construction d'un référentiel managérial adapté à votre organisation
- Questionnaire 360° (bénéficiaire, hiérarchie, pairs, collaborateurs)
- Analyse du rapport et débriefing personnalisé
- Définition d'objectifs managériaux alignés avec la hiérarchie
- Développement de la conscience de soi et perception de la réalité
- Bilan final avec la hiérarchie

RÉSULTATS ATTENDUS

- Approfondissement des pratiques managériales
- Optimisation de la réalisation des objectifs
- Amélioration du management par l'analyse 360°

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Managers ayant déjà suivi un parcours de formation en management
- Entretien préalable avec un conseiller pour valider la pertinence du programme
- Format 100 % individuel avec coach expert
- Élaboration d'un programme sur mesure (sessions + livrables)
- Accessibilité aux personnes en situation de handicap (PMR)
- Qualité certifiée, avec accompagnement structuré par des coachs professionnels

DÉVELOPPER SA POSTURE DE CONSULTANT ET DE MANAGER DANS LE **CONSEIL**

OBJECTIF

Adopter une posture professionnelle de consultant-manager, renforcer son impact relationnel, structurer ses interventions et mieux gérer les situations complexes en cabinet ou en mission.

CONTENU DU PARCOURS

- Posture de consultant : écoute, adaptation, relation de confiance
- Identification des besoins et formulation de solutions
- Accroche, argumentation, gestion des objections
- Entretien, réunion, situations difficiles
- Leadership, management à distance, pilotage d'équipe

RÉSULTATS ATTENDUS

- Posture de conseil affirmée
- Communication et relation client
- Leadership et management opérationnel
- Gestion de situations sensibles

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Consultants et managers en cabinet ou en mission
- Prérequis : 2 ans d'expérience minimum
- Formation certifiante – format adaptable (présentiel / distanciel)
- Entrée possible toute l'année – parcours personnalisable
- Accessibilité PMR – entretien préalable obligatoire

DEVENEZ UN MANAGER D'ÉQUIPE **PERFORMANT**

OBJECTIF

Développer votre leadership, animer vos équipes avec impact, fixer et évaluer des objectifs clairs, gérer les conflits et accompagner le changement – en présentiel ou à distance.

CONTENU DU PARCOURS

- Fondamentaux du management : animation, objectifs, courage managérial
- Posture de leader-coach et gestion des profils variés
- Conduite des entretiens et réunions efficaces
- Gestion de situations difficiles et conflits
- Accompagnement au changement et management à distance

RÉSULTATS ATTENDUS

- Adopter une posture managériale claire et assertive
- Fixer des objectifs, piloter la performance et donner du feedback
- Gérer les conflits et recadrer de façon constructive
- Mobiliser les équipes, même à distance
- Renforcer son leadership et sa confiance en soi

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Managers débutants : techniciens, agents de maîtrise
- Expérience requise : minimum 2 ans
- Adapté aux personnes en situation de handicap (référent handicap dédié)
- Formats : individuel, collectif ou hybride (présentiel + distanciel)
- Durée : 20 h, 30 h ou 40 h selon la formule choisie
- Tarifs : de 1 150 € à 4 400 € selon pack (Impulsion, Décollage, Propulsion)
- Financement via CPF, OPCO, France Travail ou plan interne

Certifiante éligible CPF

MANAGEMENT DE LA PERFORMANCE D'UNE **ÉQUIPE**

OBJECTIF

Cette formation certifiante en management permet d'acquérir les compétences essentielles pour fixer des objectifs, motiver et accompagner son équipe, tout en gérant les situations complexes et le changement. Elle développe le leadership, l'assertivité et la posture de manager-coach.

CONTENU DU PARCOURS

- Fixer des objectifs clairs et animer des réunions et présentations pour aligner son équipe
- Assurer le suivi, motiver ses collaborateurs et veiller aux fondamentaux du management
- Savoir recruter et développer son courage managérial, son leadership et son assertivité
- Adopter une posture de coach pour accompagner le changement et les situations délicates
- Optimiser son efficacité au quotidien pour être un leader inspirant et structurant

RÉSULTATS ATTENDUS

- Manager et communiquer avec différents types de personnalité
- Fixer des objectifs clairs et effectuer un recadrage.
- Gérer les conflits et faire face aux situations difficiles
- Animer et mobiliser son équipe.
- Réussir ses différents entretiens.
- Traiter les objections.

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Cette formation certifiante (RS6910) s'adresse à des professionnels métiers (techniciens, agents de maîtrise,...) ayant besoin d'acquérir des compétences complémentaires à leur activité, leur permettant ainsi d'endosser un rôle managérial auprès d'une équipe dédiée et détenant au moins 2 ans d'expérience professionnelle.
- Parcour certifiant éligible CPF, OPCO, France Travail
- Accessibles en présentiel, distanciel ou blended
- Accompagnement individualisé, rythmes flexibles
- Formations accessibles aux personnes en situation de handicap

COHÉSION
D'ÉQUIPE

OBJECTIF

Permettre aux équipes de renforcer leur cohésion, instaurer un climat de confiance et développer une collaboration efficace, même à distance.

CONTENU DU PARCOURS

- Identifier les besoins et les modes de fonctionnement des membres de l'équipe
- Renforcer la confiance et la communication interpersonnelle
- Développer la coopération par des outils et exercices collectifs
- Gérer les tensions et désaccords de manière constructive
- Maintenir la cohésion en contexte hybride ou à distance

RÉSULTATS ATTENDUS

- Renforcer l'esprit d'équipe et le sentiment d'appartenance
- Améliorer communication, écoute et intelligence émotionnelle
- Gérer efficacement les conflits et divergences
- Instaurer des pratiques collaboratives durables
- Pilotage d'équipe harmonieux, même à distance

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Managers et professionnels encadrant des équipes
- Aucun prérequis nécessaire
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Formats : présentiel, hybride ou 100 % distanciel, toute l'année
- Supports : exercices pratiques, jeux, vidéo-learning, coaching personnalisée
- Packs adaptés : Impulsion, Décollage, Décollage+, Propulsion
- Financement possible via CPF, OPCO, France Travail, plan interne

CONDUIRE UN ENTRETIEN **PROFESSIONNEL / D'ÉVALUATION**

OBJECTIF

Maîtriser la conduite des entretiens professionnels et annuels pour en faire un véritable levier de performance, de motivation et de développement des compétences.

CONTENU DU PARCOURS

- Comprendre les enjeux juridiques et RH de l'entretien
- Préparer et structurer un entretien efficace et objectif
- Conduire les différentes étapes : bilan, objectifs, développement
- Adopter la bonne posture managériale (écoute, feedback, assertivité)
- Formaliser un plan d'action individuel et assurer son suivi

RÉSULTATS ATTENDUS

- Conduire un entretien structuré, bienveillant et productif
- Valoriser les réussites et identifier les axes de progrès
- Co-construire des objectifs clairs et motivants
- Détecter les besoins en formation ou en évolution
- Renforcer le dialogue managérial

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Managers, encadrants, responsables RH
- Prérequis : Aucun, hors entretien préalable de positionnement
- Format : Présentiel, distanciel ou blended learning
- Durée : Adaptable selon les besoins (ex. 1 à 2 jours ou 14h)
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap (accompagnement sur demande)

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE : UN ATOUT POUR **LES MANAGERS**

OBJECTIF

Acquérir une culture générale solide de l'intelligence artificielle (IA) pour en comprendre les enjeux, évaluer ses impacts sur les métiers, et piloter les transformations avec discernement.

CONTENU DU PARCOURS

- Panorama de l'IA : définitions, usages, limites
- IA & management : quels impacts sur les pratiques ?
- Cas concrets d'IA en entreprise (automatisation, RH, pilotage)
- Identifier les opportunités, anticiper les risques
- Adapter sa posture managériale dans un environnement IA

RÉSULTATS ATTENDUS

- Comprendre les fondamentaux de l'IA (sans jargon technique)
- Anticiper les transformations métier induites par l'IA
- Accompagner le changement et mobiliser les équipes
- Savoir dialoguer avec des experts techniques
- Développer une posture proactive et éthique face à l'IA

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Managers, dirigeants, chefs de projet, RH
- Prérequis : Aucun prérequis technique requis
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : Généralement 1 journée (ou 7h)
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

LEADERSHIP AU **FÉMININ**

OBJECTIF

Accompagner les femmes dans le développement d'un leadership affirmé, authentique et aligné avec leurs valeurs, pour mieux s'affirmer dans des environnements souvent mixtes ou masculins.

CONTENU DU PARCOURS

- Identifier ses forces, freins et leviers de confiance
- Travailler sa posture et son impact managérial
- Développer son assertivité et sa prise de parole
- Savoir se positionner dans des environnements hiérarchiques complexes
- Construire son plan de progression individuelle

RÉSULTATS ATTENDUS

- Renforcer son estime de soi et sa légitimité professionnelle
- Gagner en impact et en clarté dans sa communication
- S'affirmer dans la gestion de projet ou d'équipe
- Adapter son leadership à différents contextes
- Piloter sa carrière avec lucidité et confiance

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Femmes managers, cheffes de projet, cadres, dirigeantes
- Prérequis : Aucun – entretien préalable possible
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 1 à 2 jours (modulable selon les objectifs)
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

MANAGEMENT **COMMERCIAL**

OBJECTIF

Accompagner les managers commerciaux dans le développement des compétences, de la motivation et de la performance de leurs équipes grâce à une posture de coach.

CONTENU DU PARCOURS

- Comprendre les leviers de la performance commerciale
- Adopter une posture de manager-coach
- Fixer des objectifs motivants et atteignables
- Mener des entretiens de recadrage ou d'accompagnement
- Développer l'autonomie et l'engagement des commerciaux

RÉSULTATS ATTENDUS

- Animer et motiver une équipe de vente
- Coacher sur les savoir-faire et les savoir-être
- Donner du feedback constructif et orienté résultats
- Suivre la progression individuelle et collective
- Agir avec assertivité et bienveillance

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Managers commerciaux, responsables de secteur, chefs des ventes
- Prérequis : Expérience terrain en management ou en vente
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 1 à 2 jours (adaptable)
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

MANAGER
À DISTANCE

OBJECTIF

Acquérir les méthodes et outils pour encadrer efficacement une équipe en télétravail ou en mode hybride, tout en maintenant performance, motivation et lien collectif.

CONTENU DU PARCOURS

- Définir un cadre clair et des rituels d'équipe adaptés
- Fixer des objectifs et suivre la performance à distance
- Maintenir la motivation et la cohésion à travers la distance
- Adapter sa communication managériale en mode hybride
- Prévenir l'isolement, les tensions et les risques psychosociaux

RÉSULTATS ATTENDUS

- Gérer une équipe en télétravail ou multisite
- Animer des réunions et entretiens à distance avec efficacité
- Maintenir l'engagement individuel et collectif
- Apporter du feedback à distance
- Agir avec clarté, confiance et écoute dans un management sans présence physique

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Managers d'équipes en télétravail ou multisites, chefs de projet
- Prérequis : Aucune obligation – entretien de positionnement recommandé
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 1 à 2 jours (ou format sur-mesure)
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

MANAGER
DE PROXIMITÉ

OBJECTIF

Développer les compétences clés pour encadrer une équipe au quotidien, affirmer sa posture managériale et gérer efficacement les situations du terrain.

CONTENU DU PARCOURS

- Clarifier son rôle de manager et ses responsabilités
- Fixer des objectifs clairs et donner du feedback régulier
- Gérer les situations courantes : conflits, recadrages, motivation
- Animer les rituels managériaux (réunions, points d'équipe)
- Adopter une posture juste entre autorité, écoute et exemplarité

RÉSULTATS ATTENDUS

- Encadrer une équipe avec efficacité et proximité
- S'affirmer dans son rôle et poser un cadre clair
- Mobiliser les collaborateurs autour d'objectifs concrets
- Prévenir et gérer les tensions au quotidien
- Développer la confiance et l'engagement de l'équipe

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Agents de maîtrise, chefs d'équipe, nouveaux managers
- Prérequis : Occuper ou viser une fonction d'encadrement de proximité
- Format : Présentiel, distanciel ou mixte
- Durée : 2 à 3 jours (adaptable)
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

MANAGER
DÉBUTANT

OBJECTIF

Accompagner les nouveaux managers dans la prise de fonction en leur donnant les bases du management, les postures clés et les outils pour devenir un leader inspirant.

CONTENU DU PARCOURS

- Clarifier son rôle et trouver sa posture managériale
- Adopter les bons réflexes dès les premiers jours
- Communiquer avec clarté, donner du feedback, recadrer
- Animer une équipe : rituels, motivation, suivi
- Gérer ses priorités, son stress et les premières difficultés

RÉSULTATS ATTENDUS

- Réussir sa prise de poste managériale
- Adopter une posture de leadership accessible et crédible
- Gérer les premières situations sensibles avec sérénité
- Développer sa communication et sa capacité d'écoute
- Installer une dynamique d'équipe positive et performante

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Futurs ou nouveaux managers, chefs d'équipe en prise de poste
- Prérequis : Aucun – accessible en première expérience d'encadrement
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 2 à 3 jours selon besoin (ou parcours étalé)
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

DEVENIR
MANAGER COACH

OBJECTIF

Intégrer les principes du coaching dans sa pratique managériale pour responsabiliser, autonomiser et faire grandir ses collaborateurs.

CONTENU DU PARCOURS

- Différences entre manager, coach et formateur
- Posture d'écoute active, questionnement et non-directivité
- Conduire des entretiens d'accompagnement et de développement
- Stimuler la prise de responsabilité et l'engagement
- Adapter sa posture selon les profils et les situations

RÉSULTATS ATTENDUS

- Adopter une posture de manager-coach équilibrée
- Développer l'autonomie et la motivation des collaborateurs
- Mener des entretiens de progression efficaces
- Favoriser l'apprentissage et le dépassement individuel
- Créer un cadre managérial de confiance et de responsabilisation

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Managers, chefs de projet, encadrants en évolution de posture
- Prérequis : Expérience managériale souhaitée
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 2 jours (ou parcours progressif possible)
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

SAVOIR MANAGER
UNE ÉQUIPE

OBJECTIF

Fédérer son équipe autour d'un objectif commun, créer de l'engagement collectif et conduire un projet en mobilisant les énergies et les compétences.

CONTENU DU PARCOURS

- Clarifier la vision, les objectifs et les enjeux du projet
- Identifier les rôles, forces et points de vigilance de l'équipe
- Créer une dynamique d'engagement autour du projet
- Animer la collaboration et les points d'étape
- Prévenir les freins, désalignements ou résistances

RÉSULTATS ATTENDUS

- Aligner l'équipe autour d'un cap clair et partagé
- Créer de la motivation collective et de l'engagement
- Structurer et animer efficacement un projet en équipe
- Favoriser la coopération et la responsabilisation
- Gérer les imprévus et maintenir la cohésion dans l'action

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Managers, chefs de projet, encadrants fonctionnels
- Prérequis : Avoir une équipe ou un projet à animer
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 1 à 2 jours selon objectifs
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

LA CONDUITE ET L'ACCOMPAGNEMENT DU **CHANGEMENT**

OBJECTIF

Acquérir les outils et les postures clés pour piloter les transitions avec méthode, mobiliser les équipes et accompagner les résistances avec efficacité.

CONTENU DU PARCOURS

- Comprendre les mécanismes individuels et collectifs du changement
- Identifier les leviers de mobilisation et les freins
- Adopter une posture de leader facilitateur
- Communiquer avec clarté et transparence
- Structurer un plan d'accompagnement du changement

RÉSULTATS ATTENDUS

- Piloter un processus de changement en équipe
- Gérer les résistances et favoriser l'adhésion
- Mobiliser les parties prenantes autour d'un cap commun
- S'adapter avec agilité aux imprévus et tensions
- Créer un climat de confiance dans l'incertitude

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Managers, chefs de projet, responsables transformation
- Prérequis : Aucun – entretien préalable conseillé pour adapter le parcours
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 1 à 2 jours selon besoins spécifiques
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

GAGNER EN QUALITÉ GRÂCE À **LA VISION CLIENT**

OBJECTIF

Développer une culture centrée client pour améliorer la qualité de service, renforcer la satisfaction et favoriser l'engagement des équipes dans une démarche orientée résultats.

CONTENU DU PARCOURS

- Comprendre les attentes et perceptions des clients internes/externes
- Identifier les irritants et leviers d'amélioration continue
- Adopter une posture de service proactive et bienveillante
- Responsabiliser chaque collaborateur dans la relation client
- Mettre en place des actions concrètes pour renforcer la qualité

RÉSULTATS ATTENDUS

- Intégrer la voix du client dans son quotidien professionnel
- Améliorer la qualité de service rendue par l'équipe
- Développer l'écoute active et la réactivité
- Mobiliser les équipes autour d'une culture client partagée
- Favoriser une démarche qualité durable et efficace

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Managers, encadrants, équipes en lien avec des clients internes ou externes
- Prérequis : Aucun
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 1 à 2 jours selon niveau et contexte
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

INNOVER POUR METTRE EN PLACE UNE **STRATÉGIE**

OBJECTIF

Repenser sa stratégie managériale pour intégrer de nouveaux leviers d'engagement, favoriser l'agilité et faire évoluer les pratiques vers un management plus collaboratif et performant.

CONTENU DU PARCOURS

- Diagnostiquer son modèle managérial actuel
- Explorer les nouvelles approches (agilité, management collaboratif, feedback)
- Redéfinir les rôles, responsabilités et leviers d'engagement
- Impliquer les équipes dans la transformation
- Formaliser une stratégie managériale claire et opérationnelle

RÉSULTATS ATTENDUS

- Piloter une transformation managériale cohérente
- Intégrer des pratiques innovantes et adaptées à son contexte
- Mobiliser les équipes autour d'un projet collectif
- Développer leadership, vision et posture de facilitateur
- Faire évoluer durablement la culture managériale

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Dirigeants, managers expérimentés, pilotes de transformation
- Prérequis : Expérience confirmée en management ou gestion d'équipe
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 2 jours (ou sur mesure selon projet)
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

MAITRISER LES FONDAMENTAUX DU **MANAGEMENT**

OBJECTIF

Acquérir les bases du management pour encadrer une équipe efficacement, asseoir sa posture de manager et développer les bons réflexes managériaux dès la prise de fonction.

CONTENU DU PARCOURS

- Comprendre son rôle et ses responsabilités de manager
- Fixer des objectifs clairs et mobiliser l'équipe
- Mener des entretiens (feedback, recadrage, motivation)
- Gérer les situations courantes : conflits, résistances, charge
- Développer une communication managériale efficace

RÉSULTATS ATTENDUS

- Adopter une posture managériale crédible et structurée
- Organiser, animer et piloter une équipe au quotidien
- Développer la motivation et l'autonomie des collaborateurs
- Gérer les premières situations sensibles avec méthode
- Installer des rituels managériaux durables

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Nouveaux managers, chefs d'équipe, managers sans formation managériale
- Prérequis : Aucun – premier niveau de management
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 2 à 3 jours selon niveau
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

MANAGEMENT DE LA PERFORMANCE DANS UN **CONTEXTE DE CHANGEMENT**

OBJECTIF

Piloter la performance individuelle et collective dans un environnement en transformation, en combinant exigence, agilité et accompagnement du changement.

CONTENU DU PARCOURS

- Fixer des objectifs clairs et alignés dans un contexte mouvant
- Suivre la performance avec des indicateurs pertinents
- Adopter une posture de leader-coach pour mobiliser
- Gérer l'incertitude, les résistances et la charge émotionnelle
- Animer des temps d'échange orientés résultats et engagement

RÉSULTATS ATTENDUS

- Maintenir la performance malgré les évolutions de contexte
- Adapter son management aux rythmes du changement
- Savoir ajuster les priorités et garder l'équipe mobilisée
- Faire évoluer les pratiques avec méthode et écoute
- Renforcer la responsabilisation et la coopération

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Managers, chefs de service, encadrants d'équipes en mutation
- Prérequis : Expérience en encadrement souhaitée
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 2 jours (ou sur mesure)
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

OPTIMISER LA GESTION DU TEMPS **DE L'ÉQUIPE**

OBJECTIF

Aider les managers à organiser, prioriser et fluidifier le travail de leur équipe pour gagner en efficacité collective et en sérénité.

CONTENU DU PARCOURS

- Identifier les freins à l'efficacité collective
- Clarifier les priorités et répartir les charges équitablement
- Mettre en place des outils de pilotage du temps d'équipe
- Limiter les interruptions, réunions inutiles et urgences subies
- Instaurer des routines de travail efficaces et partagées

RÉSULTATS ATTENDUS

- Organiser le travail collectif de manière fluide et réaliste
- Fixer des priorités claires et alignées avec les objectifs
- Anticiper, planifier et déléguer efficacement
- Réduire la charge mentale de l'équipe
- Installer des pratiques durables de gestion du temps

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Managers, chefs de projet, coordinateurs d'équipe
- Prérequis : Aucun – être en situation d'encadrement ou de coordination
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 1 à 2 jours selon objectifs
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

OPTIMISER LES CHOIX STRATÉGIQUES **POUR SON ENTREPRISE**

OBJECTIF

Outiller les décideurs pour analyser leur environnement, clarifier leur vision et prendre des décisions stratégiques alignées, ambitieuses et réalistes.

CONTENU DU PARCOURS

- Analyser les tendances, opportunités et risques du marché
- Clarifier la vision, les priorités et les axes stratégiques
- Utiliser des outils d'aide à la décision (SWOT, matrice, scénarios)
- Impliquer les parties prenantes dans les choix clés
- Structurer une feuille de route stratégique cohérente

RÉSULTATS ATTENDUS

- Prendre des décisions stratégiques éclairées
- Aligner les choix avec la mission et les ressources de l'entreprise
- Prioriser les actions à fort impact
- Mobiliser les équipes autour d'une vision claire
- Piloter une stratégie avec méthode et agilité

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Dirigeants, cadres stratégiques, chefs de projet à fort enjeu
- Prérequis : Expérience en pilotage ou stratégie d'entreprise
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 2 jours (adaptable selon projet)
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

PILOTAGE
DES ORGANISATIONS

OBJECTIF

Acquérir les méthodes et outils pour structurer, piloter et ajuster l'activité d'une organisation dans une logique de performance, de coordination et d'adaptation continue.

CONTENU DU PARCOURS

- Clarifier les missions, les rôles et les processus clés
- Définir des indicateurs de pilotage pertinents (KPI, tableaux de bord)
- Organiser la coordination interservices et la circulation de l'information
- Suivre les plans d'action et ajuster en fonction des écarts
- Favoriser l'amélioration continue et la responsabilisation collective

RÉSULTATS ATTENDUS

- Piloter une organisation avec méthode et clarté
- Mettre en place des outils de suivi et de performance
- Optimiser les flux, les priorités et la transversalité
- Anticiper les dysfonctionnements et ajuster rapidement
- Mobiliser les acteurs autour d'un pilotage partagé

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Managers, responsables d'unité, encadrants transverses
- Prérequis : Avoir une responsabilité de coordination ou de pilotage
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 2 jours (ou sur mesure selon le contexte)
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

Recrutement

RECRUTER, C'EST BIEN PLUS QUE POURVOIR UN POSTE

Dans un contexte de tensions sur le marché de l'emploi et d'évolution rapide des métiers, recruter est devenu un acte stratégique. Il engage la performance de l'organisation, l'engagement des équipes et la pérennité des projets.
Chez INÉA Conseil, nous formons les professionnels RH, managers et recruteurs occasionnels à :

- Définir clairement les besoins et le profil recherché
- Mener des entretiens structurés et objectifs
- Évaluer au-delà du CV, en intégrant le savoir-être et le potentiel
- Renforcer l'attractivité de l'entreprise dans une logique de marque employeur
- Assurer une intégration réussie pour sécuriser la prise de poste

Managers en charge du recrutement, RH, chefs de service ou dirigeants souhaitant professionnaliser leur approche, même sans fonction RH dédiée.

- Des outils concrets, adaptables à votre réalité terrain
- Des simulations d'entretien, des grilles d'analyse et des retours personnalisés
- Une pédagogie qui renforce à la fois les compétences techniques et la posture d'évaluation juste et humaine

Certifiante éligible CPF

RECRUTER ET INTÉGRER SES COLLABORATEURS

OBJECTIF

Professionnaliser sa démarche de recrutement pour sélectionner les bons profils et assurer une intégration efficace et durable au sein de l'équipe.

CONTENU DU PARCOURS

- Clarifier le besoin et définir un profil de poste adapté
- Structurer et conduire des entretiens objectifs et efficaces
- Identifier les compétences techniques et comportementales
- Sécuriser la décision de recrutement et limiter les erreurs
- Construire un parcours d'intégration motivant et opérationnel

RÉSULTATS ATTENDUS

- Mener un processus de recrutement structuré et maîtrisé
- Évaluer avec objectivité les savoir-faire et savoir-être
- Améliorer la qualité des recrutements et réduire les erreurs de casting
- Mettre en place un onboarding favorisant l'engagement rapide
- Renforcer son rôle de manager-recruteur ou de RH de proximité

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Cette formation certifiante s'adresse aux managers, responsables RH, recruteurs ou opérationnels amenés à participer à des recrutements et à intégrer de nouveaux collaborateurs. Un entretien de positionnement est prévu lors de l'inscription pour valider l'adéquation de la formation avec vos besoins.
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 2 jours (ou format modulable selon besoin)
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

Relation client et vente BtoB

CONVAINCRE, NÉGOCIER, BÂTIR DES PARTENARIATS DURABLES

Dans la vente entre professionnels, les enjeux dépassent souvent la simple transaction. Cycles longs, interlocuteurs multiples, offres techniques, négociations complexes : la performance commerciale BtoB repose sur la posture, la méthode et la relation de confiance dans la durée.
Chez INÉA Conseil, nous accompagnons les équipes commerciales à :

- Structurer une démarche de vente claire et différenciante
- Adapter leur discours aux décideurs et prescripteurs
- Mener des entretiens à forte valeur ajoutée
- Conduire des négociations exigeantes avec impact et tact
- Développer des relations clients solides, rentables et durables

Commerciaux BtoB, ingénieurs d'affaires, technico-commerciaux, chefs de secteur, responsables Grands Comptes, toute fonction en charge du développement commercial auprès d'entreprises.

- Des formations basées sur des situations réelles de terrain
- Des outils opérationnels immédiatement applicables
- Une montée en puissance sur les savoir-faire (méthodes) et savoir-être (posture)

BUILDING CLIENTS
FOR LIFE

OBJECTIF

Mettre en place des actions concrètes pour renforcer la satisfaction, entretenir la relation client et construire une fidélité durable et rentable.

CONTENU DU PARCOURS

- Comprendre les leviers de la fidélisation (relationnels, opérationnels, émotionnels)
- Identifier les signaux d'alerte d'un client en risque de départ
- Renforcer la qualité de l'expérience client au quotidien
- Mettre en œuvre des actions personnalisées et proactives
- Créer une culture de fidélisation partagée dans l'équipe

RÉSULTATS ATTENDUS

- Améliorer la rétention client par la qualité de service
- Construire une relation de confiance sur le long terme
- Savoir relancer, remercier et suivre ses clients avec tact
- Transformer la satisfaction en engagement
- Valoriser la fidélité comme levier de développement

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Commerciaux, chargés de clientèle, responsables de compte, SAV, marketing relationnel
- Prérequis : Aucun
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 1 à 2 jours selon objectifs et secteur
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

Certifiante

DÉVELOPPER SES VENTES GRANDS COMPTES

OBJECTIF

Adopter une approche stratégique et structurée pour développer ses ventes auprès de comptes clés, en créant des relations solides, durables et génératrices de valeur.

CONTENU DU PARCOURS

- Identifier les spécificités de la vente Grands Comptes : enjeux, acteurs, cycles longs
- Élaborer un plan de compte efficace et orienté développement
- Cartographier les parties prenantes et construire une stratégie d'influence
- Adapter son argumentaire à des interlocuteurs décisionnaires
- Créer des offres personnalisées et à haute valeur ajoutée

RÉSULTATS ATTENDUS

- Élaborer une stratégie commerciale dédiée aux comptes clés
- Piloter la relation avec plusieurs interlocuteurs internes et externes
- Anticiper les besoins et renforcer la position de partenaire stratégique
- Gérer des négociations complexes avec assurance
- Sécuriser, développer et fidéliser les grands comptes

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Commerciaux grands comptes, KAM, ingénieurs d'affaires, responsables développement
- Prérequis : Expérience préalable en vente BtoB ou sur comptes à fort potentiel
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 2 jours (ou sur mesure selon niveau et enjeux sectoriels)
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

DÉVELOPPER SES
VENTES STRATÉGIQUES

OBJECTIF

Adopter une approche commerciale à forte valeur ajoutée pour développer des ventes complexes, durables et alignées avec la stratégie de l'entreprise.

CONTENU DU PARCOURS

- Identifier les opportunités à fort potentiel stratégique
- Mener une analyse approfondie du client et de son environnement
- Adapter son argumentaire aux enjeux business du client
- Gérer des cycles de vente longs et multi-interlocuteurs
- Créer une relation de partenariat fondée sur la confiance et la co-construction

RÉSULTATS ATTENDUS

- Qualifier et prioriser des cibles à potentiel élevé
- Mener des entretiens de découverte stratégique
- Argumenter au niveau direction (valeur, ROI, différenciation)
- Gérer les objections et négociations complexes
- Renforcer sa posture de partenaire plutôt que de fournisseur

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Commerciaux BtoB, ingénieurs d'affaires, KAM, responsables développement
- Prérequis : Avoir une première expérience de vente BtoB ou de cycle long
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 2 jours (ou ajustable selon niveau et secteur)
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

LES STRATÉGIES ET TACTIQUES DE LA **NÉGOCIATION DE VENTE**

OBJECTIF

Maîtriser les étapes clés et les leviers psychologiques d'une négociation commerciale pour conclure plus efficacement, défendre sa valeur et construire des accords gagnant-gagnant.

CONTENU DU PARCOURS

- Préparer sa négociation : objectifs, marges, enjeux, arguments
- Identifier les styles et stratégies de négociation
- Mener l'échange avec assertivité et flexibilité
- Traiter les objections, demandes de concessions, blocages
- Conclure en sécurisant la relation et la valeur obtenue

RÉSULTATS ATTENDUS

- Structurer une négociation commerciale de A à Z
- Défendre son prix, sa valeur et ses conditions avec confiance
- S'adapter à différents profils d'acheteurs et de négociateurs
- Gérer les situations tendues ou déséquilibrées
- Conclure sans céder sur l'essentiel

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Commerciaux, responsables comptes, technico-commerciaux, chefs de secteur
- Prérequis : Avoir déjà une pratique commerciale de terrain
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 2 jours (ou format modulable selon besoin)
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

MAÎTRISER
LA NÉGOCIATION

OBJECTIF

Acquérir les fondamentaux de la négociation pour défendre ses intérêts avec assurance, construire des accords équilibrés et entretenir des relations durables avec ses interlocuteurs.

CONTENU DU PARCOURS

- Comprendre les enjeux, étapes et styles de négociation
- Préparer efficacement ses objectifs, arguments et marges de manœuvre
- Mener une discussion structurée et constructive
- Gérer les objections, tensions ou tentatives de déstabilisation
- Conclure avec clarté et sécuriser l'accord

RÉSULTATS ATTENDUS

- Préparer et structurer toute situation de négociation
- S'exprimer avec assertivité tout en maintenant la relation
- Protéger ses intérêts sans bloquer l'échange
- Identifier les leviers d'influence et les mécanismes psychologiques
- Sortir par le haut de situations délicates ou conflictuelles

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Commerciaux, acheteurs, managers, chefs de projet, RH, toute personne négociant dans un cadre professionnel
- Prérequis : Aucun – niveau initiation à intermédiaire
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 1 à 2 jours selon besoins
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

NÉGOCIATION RAISONNÉE : RÉUSSIR DES **NÉGOCIATIONS COMPLEXES**

OBJECTIF

Maîtriser la méthode de négociation raisonnée pour aboutir à des accords durables, équilibrés et mutuellement satisfaisants, même en contexte tendu ou multipartite.

CONTENU DU PARCOURS

- Comprendre les principes de la négociation raisonnée (méthode Harvard)
- Distinguer positions, intérêts et besoins fondamentaux
- Préparer une négociation complexe avec méthode (enjeux, BATNA, critères objectifs)
- Conduire un dialogue structuré et collaboratif
- Gérer les conflits, jeux de pouvoir et rapports de force

RÉSULTATS ATTENDUS

- Appliquer une méthode éprouvée dans les négociations à fort enjeu
- Favoriser la coopération sans renoncer à ses objectifs
- Préserver la relation tout en défendant ses intérêts
- Sortir des blocages en recentrant sur les intérêts communs
- Conclure des accords solides et pérennes

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Dirigeants, commerciaux grands comptes, acheteurs, responsables partenariats, chefs de projet
- Prérequis : Expérience préalable en négociation souhaitée
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 2 jours (ou ajustable selon complexité)
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

PERFECTIONNER LA
RELATION COMMERCIALE

OBJECTIF

Renforcer la qualité de la relation client pour fidéliser, créer de la valeur et se différencier durablement dans un environnement concurrentiel.

CONTENU DU PARCOURS

- Approfondir sa connaissance client et affiner sa posture relationnelle
- Identifier les leviers de satisfaction et d'engagement à long terme
- Mener des entretiens à forte valeur ajoutée (écoute, conseil, co-construction)
- Gérer les objections avec professionnalisme et assertivité
- Entretenir la relation après la vente : suivi, rebond, fidélisation

RÉSULTATS ATTENDUS

- Développer une posture de conseiller plus que de vendeur
- Consolider la confiance et la proximité avec les clients
- Adapter sa communication aux différents profils et enjeux
- Créer des opportunités commerciales par la qualité relationnelle
- Valoriser l'offre dans une logique de partenariat

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Commerciaux BtoB/BtoC, chargés de clientèle, technico-commerciaux
- Prérequis : Avoir une première expérience en vente ou relation client
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 1 à 2 jours selon objectifs et niveau des participants
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

Certifiante éligible CPF

VENTE **BTOB**

OBJECTIF

Maîtriser les fondamentaux de la vente en environnement professionnel pour prospecter, convaincre et conclure efficacement dans des cycles de vente parfois longs ou complexes.

CONTENU DU PARCOURS

- Comprendre les spécificités de la vente BtoB : décision collective, enjeux rationnels et relationnels
- Structurer un entretien de vente : découverte, argumentation, traitement des objections
- Adapter son discours aux différents interlocuteurs (acheteur, utilisateur, prescripteur...)
- Construire une relation commerciale durable et professionnelle
- Conclure efficacement et sécuriser l'engagement du client

RÉSULTATS ATTENDUS

- Appliquer une démarche de prospection multicanale en BtoB
- Identifier les besoins, objectifs et contraintes du client ou prospect en BtoB
- Conduire une argumentation commerciale BtoB
- Finaliser la vente en BtoB à travers une conclusion structurée
- Réaliser un suivi personnalisé du client BtoB

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Cette formation certifiante s'adresse aux personnes exerçant une fonction non-commerciale (consultants, experts métiers, ingénieurs, profils techniques ou fonctionnels) qui sont amenées à prendre la responsabilité de vendre eux-mêmes leurs offres et solutions auprès des prospects et clients et qui souhaitent acquérir les fondamentaux de la vente BtoB pour développer leur activité. Prérequis : avoir minimum 1an d'expérience professionnelle.
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

Relation client et vente BtoC

CRÉER L'ENVIE, CONCLURE AVEC IMPACT, FIDÉLISER DURABLEMENT

Dans un univers commercial où le client est mieux informé, plus exigeant et moins fidèle, vendre en BtoC ne se résume plus à argumenter. C'est écouter, comprendre, conseiller, rassurer… et conclure, tout en construisant une relation de confiance durable.

Chez INÉA Conseil, nos formations en vente BtoC visent à :

- Développer une posture commerciale orientée service et conseil
- Améliorer l'impact en face-à-face, en point de vente ou à distance
- Adapter son discours aux profils et aux besoins des clients
- Savoir conclure avec tact et efficacité
- Fidéliser au-delà de la vente, grâce à une expérience fluide et personnalisée

Conseillers commerciaux, vendeurs, chargés de clientèle, responsables de magasin ou toute personne en relation directe avec des particuliers.

- Des techniques issues du terrain, applicables immédiatement
- Des mises en situation réalistes, un accompagnement personnalisé
- Une montée en compétence à la fois technique, relationnelle et comportementale

TECHNIQUES D'ACCUEIL ET DE RELATIONS **CLIENTS EFFICIENTES**

OBJECTIF

Professionnaliser sa posture et ses pratiques pour accueillir, écouter et répondre aux clients avec efficacité, bienveillance et impact, quel que soit le canal utilisé.

CONTENU DU PARCOURS

- Adopter une posture professionnelle d'accueil (physique, téléphone, mail)
- Identifier les attentes explicites et implicites du client
- Développer l'écoute active et la reformulation
- Gérer les demandes difficiles ou les situations tendues
- Clôturer une interaction de façon claire et satisfaisante

RÉSULTATS ATTENDUS

- Accueillir le client avec justesse et convivialité
- Communiquer avec clarté, écoute et professionnalisme
- Renforcer la satisfaction et l'image de marque
- Apporter des réponses adaptées, même dans l'urgence
- Contribuer à une expérience client positive et cohérente

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Collaborateurs en contact avec le public ou les usagers (accueil, SAV, guichets, hotline, etc.)
- Prérequis : Aucun
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 1 à 2 jours selon niveau et objectifs
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

RÉUSSIR SA RELATION
CLIENT INTERNATIONAL

OBJECTIF

Approfondir sa posture et ses techniques pour construire une relation client durable, différenciante et génératrice de valeur.

CONTENU DU PARCOURS

- Renforcer l'écoute active et la compréhension des besoins clients
- Adapter sa posture relationnelle à chaque type d'interlocuteur
- Consolider la confiance dans la durée : régularité, transparence, fiabilité
- Gérer les objections et situations sensibles avec assertivité
- Valoriser son offre et détecter des opportunités de développement

RÉSULTATS ATTENDUS

- Créer un lien de confiance durable avec ses clients
- Affiner sa communication et sa posture commerciale
- Fidéliser en allant au-delà de la satisfaction client
- Valoriser l'expertise dans une logique de partenariat
- Se positionner comme un interlocuteur clé et proactif

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Commerciaux, chargés de clientèle, technico-commerciaux, responsables comptes
- Prérequis : Avoir une expérience de la relation ou de la négociation commerciale
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 1 à 2 jours selon objectifs et profils
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

ADAPTER SON COMPORTEMENT À LA **PSYCHOLOGIE DU CLIENT**

OBJECTIF

Comprendre les différents profils de clients pour ajuster sa posture, son discours et ses techniques de vente afin de mieux convaincre et fidéliser.

CONTENU DU PARCOURS

- Identifier les grands types de comportements clients
- Adapter sa communication verbale et non verbale à chaque profil
- Développer son intelligence relationnelle et son empathie commerciale
- Gérer les objections en fonction de la personnalité du client
- Créer un climat de confiance favorisant l'achat

RÉSULTATS ATTENDUS

- Lire rapidement les signaux comportementaux du client
- Ajuster sa posture et son discours pour plus d'impact
- S'adapter sans se dénaturer, tout en restant professionnel
- Débloquer des situations commerciales complexes
- Renforcer la qualité de la relation client en vente BtoC

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Commerciaux, conseillers, vendeurs, chargés de clientèle
- Prérequis : Aucun – idéal en perfectionnement ou en complément des techniques de vente
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 1 à 2 jours selon objectifs
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

AMÉLIORER LA RELATION CLIENT GRÂCE À SON **SAVOIR ÊTRE**

OBJECTIF

Développer les qualités relationnelles essentielles pour instaurer une relation client positive, professionnelle et durable, quel que soit le contexte.

CONTENU DU PARCOURS

- Prendre conscience de son impact relationnel dans la relation client
- Développer l'écoute active, l'empathie et la disponibilité
- Gérer son attitude et ses émotions face aux comportements difficiles
- Adopter une posture constructive même en situation tendue
- Renforcer l'image de l'entreprise à travers son comportement

RÉSULTATS ATTENDUS

- Valoriser le savoir-être comme levier de satisfaction client
- Communiquer avec calme, clarté et bienveillance
- Adapter son comportement aux attentes du client
- Maintenir une relation de qualité même sous pression
- Contribuer à une expérience client positive et différenciante

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Professionnels en contact avec des clients ou usagers (téléphone, face-à-face, e-mail)
- Prérequis : Aucun
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 1 à 2 jours selon objectifs et profils
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

DÉVELOPPER LES **RELATIONS ET LES VENTES EN MAGASIN** AVEC LE NUMÉRIQUE

OBJECTIF

Adapter sa posture commerciale et relationnelle aux nouveaux comportements d'achat, en intégrant les outils digitaux pour enrichir l'expérience client en point de vente.

CONTENU DU PARCOURS

- Comprendre les attentes des clients omnicanaux
- Utiliser les outils numériques en soutien de la vente (tablettes, e-réservation, avis clients...)
- Maintenir une relation humaine malgré le digital
- Créer une expérience fluide entre physique et numérique
- Fidéliser grâce à une posture de conseil augmentée

RÉSULTATS ATTENDUS

- Maîtriser les nouveaux codes de la relation client connectée
- Valoriser l'usage du digital sans déshumaniser la relation
- Renforcer sa posture de vendeur-conseil en environnement phygital
- Créer de la confiance et de la proximité dans un parcours multicanal
- Stimuler la fidélité et l'acte d'achat via une approche personnalisée

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Vendeurs, conseillers en point de vente, responsables de magasin
- Prérequis : Connaissance de base de l'environnement digital (non technique)
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 1 à 2 jours selon profils et objectifs
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

VENTE EN BOUTIQUE DE LUXE
AVEC LE DIGITAL

OBJECTIF

Maîtriser les codes de la vente haut de gamme et offrir une expérience client d'excellence, en conjuguant savoir-être raffiné, posture élégante et efficacité commerciale.

CONTENU DU PARCOURS

- Comprendre les attentes spécifiques de la clientèle luxe
- Développer une posture professionnelle, élégante et discrète
- Maîtriser les étapes de la vente en environnement haut de gamme
- Créer une expérience client personnalisée et mémorable
- Gérer les situations sensibles avec tact et excellence relationnelle

RÉSULTATS ATTENDUS

- Accueillir et conseiller avec raffinement et précision
- Vendre sans pression, dans le respect du client et de la marque
- S'adapter aux profils exigeants et aux comportements internationaux
- Valoriser le produit et l'univers de la marque avec subtilité
- Fidéliser par la qualité du lien et du service

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Conseillers de vente en boutique haut de gamme, hôtesses, responsables de magasin
- Prérequis : Expérience en vente ou contact client souhaitée
- Format : Présentiel privilégié – distanciel possible selon adaptation
- Durée : 1 à 2 jours (ou sur mesure selon enseigne et secteur)
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

ACCUEILLIR AVEC **PLAISIR**

OBJECTIF

Adopter une posture professionnelle et bienveillante pour offrir un accueil chaleureux, personnalisé et mémorable à chaque client.

CONTENU DU PARCOURS

- Maîtriser les fondamentaux de la communication (verbale, vocale, visuelle)
- Développer une attitude positive, empathique et professionnelle
- Utiliser un langage clair, bienveillant et valorisant pour le client
- Savoir écouter activement et comprendre les attentes explicites et implicites
- Réussir l'accueil en face à face ou au téléphone, même en situation délicate

RÉSULTATS ATTENDUS

- Renforcer son aisance relationnelle dans l'accueil client
- Adopter une posture alignée avec les valeurs de service
- Utiliser les bons mots et les bons gestes pour instaurer la confiance
- Gérer les premières impressions avec professionnalisme
- Faire vivre une expérience client positive dès le premier contact

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Personnel d'accueil, réceptionnistes, équipes hôtelières, service client
- Prérequis : Aucun
- Format : Présentiel, ateliers interactifs avec mises en situation
- Durée : 1 journée
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

ACCUEILLIR LES CLIENTS
EN SITUATION D'HANDICAP

OBJECTIF

Offrir un accueil de qualité, respectueux et adapté aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap, tout en adoptant une posture professionnelle, inclusive et bienveillante.

CONTENU DU PARCOURS

- Connaître les différentes formes de handicap (moteur, sensoriel, psychique, cognitif, etc.)
- Comprendre les obligations légales et les principes d'accessibilité dans l'hôtellerie
- Adapter sa communication verbale, non verbale et son comportement
- Identifier les besoins spécifiques et accompagner sans infantiliser
- Expérimenter des situations concrètes pour ajuster sa posture au quotidien

RÉSULTATS ATTENDUS

- Reconnaître les situations de handicap visibles ou invisibles
- Adopter un comportement adapté et respectueux selon chaque typologie de handicap
- S'adresser à la personne concernée avec naturel et sans jugement
- Anticiper les besoins logistiques et relationnels pour un accueil fluide
- Représenter positivement l'établissement par une qualité d'accueil inclusive

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Personnel d'accueil, hôtellerie, restauration, service client
- Prérequis : Aucun
- Format : Présentiel – ateliers interactifs et mises en situation
- Durée : 1 journée
- Accessibilité : Formation naturellement ouverte aux personnes en situation de handicap

MIEUX VENDRE
EN RESTAURATION

OBJECTIF

Adopter une posture de vente active et bienveillante, pour transformer le service en expérience client différenciante et augmenter les ventes de manière naturelle et professionnelle.

CONTENU DU PARCOURS

- Comprendre les attentes actuelles des clients et les leviers de satisfaction
- Créer de l'émotion tout au long du service (relation, envie, valorisation, émotion)
- Maîtriser les techniques de vente additionnelle et de conseil client
- Poser les bonnes questions pour guider les choix (questions vendeuses)
- Répondre aux objections avec aisance et argumenter avec efficacité

RÉSULTATS ATTENDUS

- Créer une relation client personnalisée et engageante
- Mettre en valeur l'offre grâce à un langage savoureux et structuré
- Augmenter les ventes tout en renforçant la satisfaction client
- S'adapter aux profils et aux envies du client en temps réel
- Contribuer à une dynamique d'équipe orientée excellence de service

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Personnel de salle, de bar, de restauration rapide ou gastronomique
- Prérequis : Aucun – motivation à développer ses compétences relationnelles et commerciales
- Format : Présentiel, avec jeux de rôle et cas concrets issus du terrain
- Durée : 1 jour
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

RÉUSSIR L'OUVERTURE DE **MON HÔTEL / RESTAURANT**

OBJECTIF

Préparer efficacement l'ouverture d'un établissement hôtelier en maîtrisant les fondamentaux de l'accueil, de la communication client et de la posture professionnelle, pour garantir une expérience client qualitative dès le premier jour.

CONTENU DU PARCOURS

- S'approprier l'histoire, les atouts et les valeurs de son établissement
- Connaître la concurrence et affirmer son positionnement différenciant
- Adopter une posture d'accueil cohérente avec l'image de marque
- Utiliser un langage positif et professionnel en toute circonstance
- Gérer les réclamations clients avec méthode (écoute active & solution)

RÉSULTATS ATTENDUS

- Valoriser l'établissement dès les premiers échanges avec le client
- Argumenter avec impact et adapter son discours selon les situations
- Identifier et éviter les comportements inadaptés en situation de tension
- Réagir avec calme, professionnalisme et empathie face aux objections
- Créer une dynamique d'équipe orientée qualité et cohérence d'image

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Équipes en ouverture ou en rénovation d'hôtel-restaurant, personnel d'accueil, responsables opérationnels
- Prérequis : Aucun
- Format : Présentiel – ateliers pratiques, jeux de rôle, travaux en sous-groupes
- Durée : 1 à 2 jours selon le contexte d'ouverture
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

Soft Skills

DÉVELOPPER LES COMPÉTENCES HUMAINES POUR MIEUX RÉUSSIR

Dans un environnement professionnel en mutation rapide, les compétences techniques ne suffisent plus. Ce sont les soft skills – communication, adaptabilité, gestion des émotions, esprit d'équipe, leadership personnel – qui font la différence dans la collaboration, la performance et l'évolution professionnelle.
Avec ses formations dédiées aux compétences comportementales, INÉA Conseil vous aide à :

- Renforcer la confiance en soi et l'assertivité
- Mieux communiquer, coopérer et convaincre
- Développer l'intelligence émotionnelle et relationnelle
- Cultiver l'adaptabilité, la prise d'initiative et la résilience
- Travailler son leadership personnel et sa posture professionnelle

Tous les professionnels souhaitant renforcer leur posture, leur impact et leur efficacité relationnelle, quel que soit leur niveau hiérarchique ou métier.

- Une pédagogie concrète et personnalisée
- Des outils issus du coaching, de la communication interpersonnelle, de la psychologie positive et du leadership
- Des mises en situation, cas pratiques et temps de recul

ACCOMPAGNER LES COLLABORATEURS AVEC SÉRÉNITÉ FACE À **DES SITUATIONS COMPLEXES**

OBJECTIF

Donner aux managers et encadrants les outils pour soutenir leurs collaborateurs dans la gestion du stress, des tensions et des imprévus, tout en maintenant un cadre de travail sain et sécurisant.

CONTENU DU PARCOURS

- Identifier les sources de tension, de stress ou de blocage
- Apprendre à repérer les signaux faibles chez les collaborateurs
- Accompagner avec écoute, distance juste et cadre structurant
- Adopter une posture apaisante et contenante en période difficile
- Outiller les équipes pour renforcer leur stabilité émotionnelle

RÉSULTATS ATTENDUS

- Mieux comprendre les réactions humaines en situation complexe
- Apporter un soutien managérial adapté et non-intrusif
- Favoriser un climat de confiance malgré l'incertitude
- Développer des pratiques d'accompagnement préventives
- Maintenir performance et cohésion dans l'adversité

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Managers, encadrants, RH, chefs d'équipe
- Prérequis : Être en situation d'accompagnement ou d'encadrement
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 1 à 2 jours selon les besoins de l'équipe
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

Certifiante éligible CPF

GÉRER LES INCIVILITÉS DANS UN ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

OBJECTIF

Donner aux professionnels les outils pour prévenir, gérer et résoudre les incivilités en milieu professionnel, tout en maintenant un climat relationnel respectueux, serein et sécurisé.

CONTENU DU PARCOURS

- Identifier les différents types de conflits et les personnalités à risque.
- Développer son assertivité avec la méthode CRAC et améliorer sa communication verbale et non verbale.
- Choisir la stratégie de résolution adaptée grâce à la méthode de Thomas-Kilmann.
- Gérer ses émotions et son stress grâce à des techniques pratiques (sophrologie, intelligence émotionnelle).
- Savoir donner et recevoir un feedback constructif avec la méthode OFRIR et le feedback 360°.

RÉSULTATS ATTENDUS

- Repérer les signaux faibles pour agir avant le conflit.
- Adopter une posture professionnelle adaptée et apaisante.
- Désamorcer les tensions et prévenir l'escalade des incivilités.
- Maintenir un environnement de travail sûr et respectueux.
- Capitaliser sur l'expérience pour améliorer durablement les pratiques professionnelles.

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Les professionnels en contact avec le public, qu'ils soient en situation d'accueil ou d'interaction directe avec des usagers, clients ou collaborateurs ayant au moins un an d'expérience.
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

DÉVELOPPER SA CONFIANCE EN SOI ET MIEUX GÉRER SES **ÉMOTIONS**

OBJECTIF

Renforcer vos soft skills pour manager avec assurance : savoir gérer ses émotions, développer la confiance en soi et gagner en crédibilité au quotidien. Vous serez capable d'animer des réunions, gérer les conflits, recadrer avec assertivité.

CONTENU DU PARCOURS

- Identifier les sources de tension, de stress ou de blocage
- Apprendre à repérer les signaux faibles chez les collaborateurs
- Accompagner avec écoute, distance juste et cadre structurant
- Adopter une posture apaisante et contenante en période difficile
- Outiller les équipes pour renforcer leur stabilité émotionnelle

RÉSULTATS ATTENDUS

- Confiance affirmée : meilleure connaissance de vous-même, affirmation de vos atouts.
- Gestion sereine du changement : plus de résilience face aux imprévus.
- Efficacité renforcée : une communication claire, un pilotage optimisé de votre équipe.

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Managers opérationnels en poste ou en prise de fonction, confrontés à des enjeux de transformation ou de conduite du changement.
- Prérequis : Minimum 2 ans d'expérience professionnelle. Un entretien préalable valide la cohérence entre vos besoins et les objectifs de la formation.
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 1 à 2 jours selon les besoins de l'équipe
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

DÉVELOPPEMENT DE
L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

OBJECTIF

Comprendre les fondamentaux de l'intelligence émotionnelle pour mieux se connaître, mieux interagir avec les autres et renforcer son efficacité professionnelle.

CONTENU DU PARCOURS

- Découvrir les composantes clés de l'intelligence émotionnelle (modèle Goleman)
- Identifier et comprendre ses émotions pour mieux les réguler
- Développer la conscience de soi à travers des outils concrets (ex. : fenêtre de Johari)
- Prendre conscience de l'impact de son comportement sur les autres
- S'initier au modèle DISC pour mieux comprendre les profils relationnels

RÉSULTATS ATTENDUS

- Reconnaître et décoder ses propres réactions émotionnelles
- Gagner en conscience de soi et en recul dans les relations
- Développer son empathie et son adaptabilité
- Mieux comprendre les comportements et besoins des autres
- Poser les bases d'un leadership émotionnellement intelligent

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Tout professionnel souhaitant mieux se comprendre et interagir avec plus de justesse
- Prérequis : Aucun
- Format : Présentiel ou distanciel – possible en format court (atelier 1 jour)
- Durée : 1 à 2 jours selon niveau de profondeur souhaité
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

GESTION
DES CONFLITS

OBJECTIF

Acquérir les outils et la posture pour prévenir, comprendre et désamorcer les conflits en milieu professionnel, tout en maintenant une relation de travail saine et efficace.

CONTENU DU PARCOURS

- Identifier les sources et mécanismes du conflit
- Développer une posture d'écoute et de médiation
- Maîtriser les techniques de régulation et de recadrage
- Gérer les émotions et tensions en situation sensible
- Construire des solutions durables et restaurer la coopération

RÉSULTATS ATTENDUS

- Diagnostiquer une situation conflictuelle
- Adapter sa communication en contexte tendu
- Conduire un entretien de résolution ou de recadrage
- Maintenir un climat de travail positif
- Renforcer son assertivité et sa stabilité émotionnelle

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Managers, responsables d'équipe, RH
- Prérequis : Aucun, entretien de positionnement recommandé
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : En général 1 à 2 jours (adaptable selon niveau)
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

MAÎTRISER
LA COMMUNICATION

OBJECTIF

Renforcer sa communication interpersonnelle pour mieux transmettre, écouter, convaincre et gérer les situations sensibles avec clarté et assertivité.

CONTENU DU PARCOURS

- Identifier son style de communication et ses impacts
- Pratiquer l'écoute active et la reformulation
- Adapter son message à ses interlocuteurs
- Gérer les tensions, objections et malentendus
- Affirmer sa posture avec diplomatie et clarté

RÉSULTATS ATTENDUS

- Communiquer avec assertivité, clarté et efficacité
- Mieux écouter pour mieux comprendre et répondre
- Adapter son discours aux différents profils et situations
- Prévenir les conflits par une communication ajustée
- Gagner en impact dans les échanges professionnels

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Managers, collaborateurs, encadrants, toute personne en interaction professionnelle
- Prérequis : Aucun
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 1 à 2 jours selon niveau
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

MAÎTRISER LA PRISE DE **DÉCISIONS COMPLEXES**

OBJECTIF

Acquérir des méthodes et une posture pour prendre des décisions efficaces dans l'incertitude, avec recul, clarté et assurance, même en contexte sensible ou à fort enjeu.

CONTENU DU PARCOURS

- Identifier les freins émotionnels et cognitifs à la décision
- Appliquer des outils d'aide à la décision (matrice, critères, scénarios)
- Gérer les tensions, les risques et les conflits d'intérêts
- Savoir décider dans l'urgence ou l'incertitude
- Assumer et porter ses décisions de façon constructive

RÉSULTATS ATTENDUS

- Structurer sa réflexion pour prendre des décisions éclairées
- Gagner en lucidité et en sérénité face à des choix complexes
- Prendre en compte les impacts humains, opérationnels et stratégiques
- Exercer un discernement juste et assumé
- Renforcer sa légitimité et sa posture de décideur

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Managers, cadres, chefs de projet, dirigeants
- Prérequis : Être confronté à des responsabilités décisionnelles
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 1 à 2 jours (ou format modulaire)
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

MIEUX VENDRE SES **IDÉES**

OBJECTIF

Convaincre avec impact en structurant son message, en s'adaptant à son interlocuteur et en développant son pouvoir d'influence avec clarté et assertivité.

CONTENU DU PARCOURS

- Structurer un message clair, adapté et percutant
- Identifier les besoins et les freins de son interlocuteur
- Utiliser les leviers de conviction et d'adhésion
- Argumenter sans s'imposer : posture assertive et flexible
- Gérer objections, résistances et moments de tension

RÉSULTATS ATTENDUS

- Faire passer ses idées avec impact et diplomatie
- Construire des messages persuasifs et ciblés
- Développer sa capacité d'influence constructive
- S'affirmer dans des environnements complexes ou hiérarchiques
- Favoriser la coopération autour de ses propositions

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Managers, chefs de projet, cadres, consultants, commerciaux
- Prérequis : Aucun
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 1 à 2 jours selon objectifs
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

OPTIMISER SA GESTION
DU TEMPS

OBJECTIF

Adopter une organisation personnelle efficace pour mieux prioriser, réduire la charge mentale et gagner en sérénité et en performance au quotidien.

CONTENU DU PARCOURS

- Identifier ses voleurs de temps et ses habitudes inefficaces
- Définir ses priorités avec clarté (matrice Eisenhower, loi de Pareto...)
- Planifier de façon réaliste et maîtriser l'imprévu
- Gérer interruptions, multitâche et surcharge
- Mettre en place une routine de travail durable

RÉSULTATS ATTENDUS

- Mieux s'organiser au quotidien et gagner en efficacité
- Réduire le stress lié à l'urgence et à la surcharge
- Prioriser les tâches importantes vs urgentes
- Installer des habitudes productives et durables
- Développer un meilleur équilibre pro/perso

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Tout professionnel souhaitant améliorer sa gestion du temps
- Prérequis : Aucun
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 1 jour (ou format modulable)
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

DONNER DE L'IMPACT À **SES PRÉSENTATIONS**

OBJECTIF

Structurer et délivrer des présentations claires, convaincantes et engageantes, en maîtrisant sa posture, son message et son interaction avec l'auditoire.

CONTENU DU PARCOURS

- Construire un message clair, structuré et percutant
- Adapter sa présentation à son public et à ses enjeux
- Gérer le trac et renforcer sa présence à l'oral
- Travailler la voix, le regard, le langage corporel
- Captiver, convaincre et conclure avec impact

RÉSULTATS ATTENDUS

- Structurer un discours fluide et mémorable
- Gagner en aisance et en crédibilité à l'oral
- Renforcer sa posture de prise de parole en public
- Adapter son style à différents types d'audiences
- Utiliser supports et storytelling de manière efficace

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Managers, commerciaux, chefs de projet, formateurs, toute personne amenée à prendre la parole en public
- Prérequis : Aucun
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 1 à 2 jours avec entraînements pratiques
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

OPTIMISER SES PRISES DE **PAROLE EN PUBLIC**

OBJECTIF

Renforcer son impact à l'oral pour s'exprimer avec aisance, clarté et conviction face à différents types d'auditoires, dans des contextes variés

CONTENU DU PARCOURS

- Structurer un message clair et adapté à son public
- Travailler sa posture, sa voix, son regard et son langage corporel
- Gérer le trac et gagner en confiance
- Captiver l'auditoire grâce à des techniques de storytelling et de rythme
- Répondre avec assurance aux questions ou objections

RÉSULTATS ATTENDUS

- Parler avec aisance et impact en réunion, présentation ou pitch
- Construire un discours convaincant et mémorable
- Maîtriser les techniques de communication verbale et non verbale
- S'adapter à différents contextes et publics
- Gagner en charisme et crédibilité dans ses interventions

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Managers, commerciaux, formateurs, chefs de projet, professionnels amenés à s'exprimer en public
- Prérequis : Aucun
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 1 à 2 jours avec exercices filmés et mises en situation
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

DÉVELOPPER SON
AISANCE RELATIONNELLE

OBJECTIF

Renforcer sa capacité à interagir avec assurance, authenticité et intelligence relationnelle, dans toutes les situations professionnelles.

CONTENU DU PARCOURS

- Identifier ses habitudes de communication et ses axes d'amélioration
- Maîtriser les fondamentaux de la communication verbale, non verbale et para-verbale
- Développer l'écoute active et l'empathie dans les échanges
- S'affirmer sans agressivité : exprimer ses idées, poser ses limites
- Adapter son message et sa posture selon les interlocuteurs et contextes

RÉSULTATS ATTENDUS

- Améliorer la qualité et l'impact de ses interactions
- Renforcer sa présence relationnelle et sa confiance en soi
- Prendre la parole de façon claire, posée et structurée
- Écouter pour comprendre et créer un lien de confiance
- Gérer les situations sensibles avec recul et justesse

MODALITÉS & PRÉREQUIS

- Public visé : Tout professionnel souhaitant gagner en confort dans ses relations interpersonnelles
- Prérequis : Aucun
- Format : Présentiel, distanciel ou blended
- Durée : 1 à 2 jours (incluant mises en situation et feedbacks filmés)
- Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap

NOS **LIVRABLES**



UN SUPPORT DE FORMATION

Chaque participant reçoit un support de formation complet, véritable résumé intégral du parcours e-learning.
Ce document reprend l'ensemble des notions, outils et bonnes pratiques abordés durant la formation, afin de faciliter la mise en application sur le terrain.



UN ACCÈS E-LEARNING PENDANT 1 AN

Chaque participant bénéficie d'un accès illimité pendant 12 mois à la plateforme e-learning INÉA Conseil.
Cet accès permet de revoir les modules de formation, les vidéos, les exercices et les fiches pratiques à tout moment, pour consolider les apprentissages et progresser à son rythme.



DES GRILLES ET SUPPORTS D'ÉVALUATION

Les grilles d'entretien et les supports pédagogiques INÉA Conseil permettent un suivi précis et structuré de la montée en compétence de chaque participant.
Elles servent de fil conducteur tout au long du parcours, de l'évaluation initiale jusqu'à la mise en pratique opérationnelle, afin d'assurer une progression mesurable, concrète et durable.

LA **F.A.Q**

QUELLE EST LA PÉDAGOGIE D'INÉA CONSEIL ?

Nos formations reposent sur une **pédagogie active, immersive et ancrée dans le réel.** Chaque thème donne lieu à des **mises en situation directement liées au métier des participants,** afin de faciliter la transposition immédiate dans leur quotidien professionnel. Nous intégrons également des **extraits de films, jeux pédagogiques, scènes de bonnes/mauvaises pratiques et vidéos explicatives** pour favoriser la prise de conscience, l'émotion...

L'apprentissage est soutenu par des supports variés : **illustrations, fiches pratiques, cartes de synthèse, exercices guidés, questionnaires, documents opérationnels utilisables ensuite sur le terrain.**
Enfin, l'accent est mis sur les réussites et points forts de chacun, afin de renforcer la confiance, la motivation et l'envie de progresser tout au long du parcours.

COMMENT EST MESURÉE MA PROGRESSION ?

La progression est suivie tout au long du parcours grâce à un **dispositif structuré et orienté vers la mise en action** avec :

- Une **grille d'auto-diagnostic** complétée au démarrage puis en fin de formation. Le participant évalue son niveau de confiance sur chaque compétence visée. Cette évaluation en paliers permet de visualiser immédiatement la progression et les axes de consolidation.
- Des **objectifs opérationnels** définis à l'issue de chaque séquence. Le participant identifie les actions concrètes qu'il compte mettre en œuvre, garantissant le transfert des compétences sur son poste.
- Des **mises en pratique régulières** : études de cas, exercices guidés, simulations et mises en situation permettant de vérifier la compréhension réelle et l'appropriation durable des compétences.

Ce dispositif d'évaluation offre une vision claire et mesurable de l'évolution du participant, tant sur son niveau de maîtrise que sur sa confiance à mobiliser les compétences en situation professionnelle.

LA **F.A.Q**

QUI ANIME LES FORMATIONS D'INÉA CONSEIL ?

Nos formations sont animées par **des coachs et formateurs spécialisés**, chacun expert dans son domaine (management, commerce, relation client...). Issus du terrain, ils apportent une compréhension fine des réalités opérationnelles, des enjeux métiers et des situations auxquelles les participants sont confrontés.
Leur approche combine **expérience pratique, pédagogie active et maîtrise des techniques d'animation :** mises en situation, débriefings structurés, jeux pédagogiques, analyses de vidéos, apports opérationnels immédiatement actionnables.
Ils accompagnent les participants avec bienveillance, exigence et une vraie culture du résultat, pour transformer chaque apprentissage en compétence durable.

QUELS SONT LES FINANCEMENTS POSSIBLES ?

Nous vous proposons plusieurs solutions de financement :

- Le compte personnel de formation (CPF)
- Les Opérateurs de Compétences (OPCO)
- France Travail
- Le plan de développement de compétences de votre entreprise

SOUS QUEL DÉLAI PUIS-JE ME FORMER ?

Selon vos disponibilités : nos sessions sont ouvertes en continue, pour les sessions collectives, le démarrage est confirmé à partir de 4 inscrits, l'inscription est possible jusqu'à deux semaines avant la première session.

COMMENT M'INSCRIRE À UNE FORMATION INÉA ?

Contactez-nous par téléphone au 01 47 20 31 46, un de nos conseillers vous apportera une réponse sous 48h.
Un entretien individuel avec l'un de nos conseillers permettra :

- de vérifier l'adéquation de la formation avec vos besoins,
- de préciser votre parcours,
- et de définir les dates de session les plus adaptées.

LES **CHIFFRES CLÉS**

20 000 PARTICIPANTS FORMÉS

Au cours de nos 15 ans d'expérience, nous avons pu accompagner des milliers de participants (particuliers ou salariés), issus de tous secteurs. Notre objectif principal est votre satisfaction.
Nous souhaitons que nos formations vous permettent d'évoluer tant au niveau professionnel que personnel et, dans certains cas, vous offrir de nouvelles opportunités.

+ 135 ENTREPRISES CLIENTES

Parmi ces entreprises ayant fait confiance à Inéa, on y retrouve aussi bien de grands groupes que de petites entreprises. Tous nos clients ont été satisfaits de nos prestations, et nous renouvelons cet accompagnement avec certains chaque année.
Nous avons collaboré par exemple avec Mercedes, La Poste, Grant Thornton, Hachette, Lexis Nexis ou encore Deloitte.

+ 70 COACHS EXPERTS

Chez Inéa, chaque coach est un expert dans son domaine.
Nous collaborons avec des professionnels de tous secteurs, vous permettant d'être formés sur une grande variété de sujets. Tous nos coachs sont sélectionnés en fonction de leur diplôme, ainsi que de leur expérience professionnelle. Ils restent disponibles tout au long de votre parcours ainsi qu'après, vous offrant ainsi un accompagnement individuel dans la bienveillance.





Formez-vous avec Inéa Conseil et faites la différence.

14, rue Barbès
92300 Levallois-Peret

70, avenue d'Iéna
75016 Paris

contact@ineaconseil.fr
01 47 20 31 46
www.ineaconseil.fr

Retrouvez-nous sur :