
INéA
CONSEIL
DES FORMATIONS SUR MESURE POUR
VOTRE RÉUSSITE PROFESSIONNELLE
RDV sur
www.ineaconseil.fr



Objectifs

Déterminer les arguments de vente à utiliser, pour les différents clients(décideurs) d’inea conseil : DRH, Patron de centre de profit, responsable deformation

L'offre INÉA

Les formations

1 **MANAGEMENT:**

Coaching individuel Commercial Dirigeants / DG / Directeurs associés («orientérésultats»)
Coaching «orienté résultats» (individuel & équipes)
Efficacité des managers

2 **COMMERCIAL:**

Coaching Commercial Dirigeants / DG / Directeurs associés(«orienté résultats»)
Performance commerciale
L'académie de la négociation

3 **RELATIONS CLIENTS:**

Amélioration de la Relation Clients (partenariat QCM)

4 **CONVENTIONS/EVENEMENTS**



L'offre INÉA

Les promesses

- Rendre les commerciaux plus percutants, mieux organisés, plusproductifs
- Développer les qualités des managers et notamment

  les Entraîner àla prise de posture «manager-coach»
- Favoriser l'épanouissement et la progression des HIGHPO et desfuturs cadres
- Permettre aux équipes de répondre avec confiance aux exigencesde clients devenus de plus en plus exigeants
- Protéger l'ensemble des entreprises des risques de burnouts et dedémotivation par la mise en place concertée de programmesd'accompagnement des hommes



L'offre INÉA

Les concurrents

CONCURRENTS	
CEGOS	HALIFAX
GRANDES ÉCOLES	ECOLE 49
MERCURI	L'ECOLE FRANÇAISE
KRAUTHAMMER	AGENCE RECRUTEMENT

MARCHÉ DE LA FORMATION

- Environ 45.000 organismes agréés (seulement 1/3 ont la formationen activité principale)

- Statut du prestataire: privé lucratif à 40%, privé non lucratif à 35%,public et parapublic à 25%

- Seuls 12% des organismes réalisent un CA > 750.000 euros etpèsent plus de 75% du CA du secteur

- +/-10 millions de stagiaires (en hausse régulière) pour une duréemoyenne de formation (en baisse) de quelque 80h par stagiaire





8h de formation

E-learning

Programme INÉA CONSEIL en partenariat avec Atlas PARTENAIRE

Commercial + Management + développement personnel = 23% du marché

PERSONAS B2B

- DRH
- Responsable formation = RF
- Business Unit Manager = BUM
- Experts, Commerciaux, Grands comptes



PERSONAS B2C - CPF

- Ingénieurs, Experts
- Tout adulte ayant accumulé assez de droit CPF souhaitant monter en compétences management
- formation RC : banque, hôtel, restauration,services aux entreprises
- formation vente:



Proposition d'INÉA vs Marché

Les attentes du marché	La proposition d'INEA

▪ Des propositions fortement INNOVANTES
▪ « satisfecit » des IRP (CE, CHSCT, DS, DP…) quant à leur plan annuel de formation
▪ Accompagner la gestion prévisionnelle de l'Emploi et des Compétences
▪ Prévention des risques psycho sociaux
▪ *des formations de plus en plus professionnelles (diplômantes?*)
▪ des formateurs de qualité
	• Outils modernes : cinéma, application iphone
	• Accompagnement conseil
	• Statistiques de retour d'évaluation
	• Garantie 100% satisfait
	• Offre de qualité et couvrant l'essentiel des besoins
	  • Performance commerciale et négociation
	  • Efficacité des managers
	  • Relation client
	  • Coaching
	• Experts formateurs qui peuvent être changés en cours de formation

Responsable formation-formation management

RF	Objectifs pour l'entreprise	Objectifs pour moi
Formation au management	**Stratégie d'entreprise** Développer l'assertivité des managers Partager et savoir transmettre une vision commune Relais du top management Développement des académies d'entreprise **Image** image de marque employeur **Financier** Réduire le turnover Atteindre les résultats **Changement** Fusions, acquisitions, remettre les cultures en synergie Start-ups notamment IT créées sur une idée d'inventeur Mieux gérer les transitions et le changements **Motivation** Cohésion Des managers moins toxiques pour la boîte Fédérer les équipes **Social** Assurer une progression de carrière Structurer les personnes prévention du risque social : harcèlement, suicides	**Satisfaction clients** Satisfaction et retour terrain bon **Objectif personnel** Souvent les femmes intéressées par l'aspect humain C'est ma fonction de rendre les gens plus performants, problème RH **Valorisation de la fonction** Acquisition de compétences nouvelles structurer un truc qui tourne Valorisation de ses compétences notamment innovation Etre valorisé dans des conférences avec son partage d'expérience Networking

Responsable formation-Formation RC et coaching

RF	Objectifs pour l'entreprise	Objectifs pour moi
Formation relation client	Programmes structurels Management interne ou externe Hyper stratégique Impact direct sur les ventes voire sur la marque Luxe plus sensible que d'autres Elément fondamental de la marque	**Logistique** Logistique simplifiée et outsourcée Salles de formation low cost One stop shopping place **Financier** Améliorer les résulats du client mystère **Valorisation** Innovation **Confiance** Références Evaluations
Coaching	Pas en charge normalement Prescripteur light	N/A Se décaler de l'aspect sectaire Label OPQF

Responsable formation-Formation commerciale

RF	Objectifs pour l'entreprise	Objectifs pour moi
Formation commerciale	**Commerce** • Améliorer les ventes **Stratégie** • Apporter du sens neuf et de la réflexion innovante • Employabilité **Social** • Calmer le CE • Calmer les masses • Donner un avantage en nature • Remboursement d'un droit (crédit) • Répondre à un risque de conflit social **Financier** • Coûts faibles • Finançables **Adéquation** • Disposer des bons prestataires et l'annuaire des prestataires • La formation correspond aux besoins exprimés • Le formateur soit relié à l'entreprise et épouse les préoccupations et valeurs de l'entreprise • Répondre à une demande de la direction	**Satisfaction client** • Trouver la réponse et les bons prestataires • Se débrouiller pour que les participants soient contents • Le donneur d'ordre est content • Pas d'absentéisme • Retour d'expérience positif des participants • Que le formateur soit apprécié • Que la qualité du formateur soit constante et garantie **Confiance** • Pas de risques formateur • Pas de risque salles, **Gain de temps** • hébergement, invitations, process **Valorisation personnelle** • Ego très fort par osmose avec les responsables formation qui sont très parentaux • Aider les collaborateurs • Très sensible, métier difficile • Porte à faux • Etre perçu comme un innovateur et différent

Business Unit Manager-Formation commerciale

B.U.M	Objectifs pour l'entreprise	Objectifs pour moi
Formation commerciale	**Stratégique** Changement stratégique Développer le Cross selling et up selling Industrialiser la démarche commerciale « Caler » les formations dans le référentiel de l'entreprise (SOFITEL) Utilisation/appropriation du CRM dans les processus de travail **Améliorer les compétences** Convertir les farmers en chasseurs De approvisionneur à vente conseil Acquérir une la bonne attitude et culture produits Gestion de compte : J'en ai marre d'avoir toujours les mêmes interlocuteurs Négociation commerciale **Financier** Gain de productivité commerciale Grands comptes Objectifs pas atteint Problème avec mes équipes	**Avancement de carrière** Atteindre ses résultats Démontrer mon sens de l'innovation et du management par l'obtention de résultats tangibles Améliorer mon CV Gestion des objectifs **Qualité de vie professionnelle** Passer moins de temps en micro management d'équipe Prendre plaisir à mon job par un climat de réussites partagées **Réussite professionnelle** Faire progresser mes équipes Réussir la mise en place de nouveaux processus commerciaux (utilisant les réseaux sociaux par exemple) Servir à quelque chose Instrument du changement Apporter de la valeur aux équipes Acquérir le respect dans l'entreprise Passer de capitaine de régiment à général Développer mon réseau Me mettre en avant

BUM-Formation management

B.U.M	Objectifs pour l'entreprise	Objectifs pour moi
Formation management	**Innovation** Améliorer la créativité Bousculer les habitudes Maintenir un état d'innovation permanent dans l'entreprise Mobiliser et motiver les collaborateurs **Plan de carrière** Avoir des gens qu'ils vont faire monter Donner plus d'autorité aux managers qui n'assument pas Enseigner le savoir dire non aux femmes Faire évoluer les gens du terrain en fonction de management Favoriser la mobilité interne Féminiser le management **Gérer les talents** HIGHPO management Dans la gestion des HIGHPO avoir de la continuité dans la formation Eviter l'obsolescence des cadres Garder et motiver les bons Ne pas aller à l'extérieur pour recruter des HIGHPO	**Progression de carrière** Accéder à des réseaux d'influence Avoir plus de budget Avoir plus de responsabilité Devenir un homme d'influence Faire rebondir ma carrière qui s'essouffle Gagner en visibilité en interne et en externe Faire moins de micro management et plus de stratégie Gérer plus d'effectifs **Intérêt personnel pour la question** Après un coaching Comprendre que l'atteinte de mes objectifs passe par l'équipe et les compétences

BUM-Formation management

B.U.M	Objectifs pour l'entreprise	Objectifs pour moi
Formation management	**Risque social** Diminuer les procédures en licenciement abusif Prévenir le risque psycho social **Résoudre un problème** Maintenir l'employabilité des seniors en leur permettant de changer Mettre fin à la peur des managers Problèmes relationnels dans l'entreprise Mes managers font des conneries Mes managers sont incapables de présenter les budgets S'assurer qu'ils suivent la formation **Manager** Rendre l'entreprise plus agile et plus ouverte Rendre les managers plus managers (empowerment) Répondre à une demande des managers Enseigner au Seniors des styles de management plus participatifs	**Politique** Gérer des problèmes politiques dans le comité de direction Prendre le pouvoir dans le comité de direction **Intérêt personnel** Bénéficier d'un coaching gratuit Explorer de nouvelles formes de management Passer à un niveau supérieur Plaisir, le cinéma j'adore S'approprier le succès des formations et avoir l'air meilleur

BUM-Formation Relation client (RC)

B.U.M	Objectifs pour l'entreprise	Objectifs pour moi
Relation client	**Adéquation au marché** Adaptation à des cultures différentes, notamment dans le cas de l'implantation d'une entreprise étrangère en France ou l'inverse Adapter aux nouvelles attentes des clients (naturel versus guindé) Concurrence internet, apporter de la valeur nouvelle en boutique Hôtellerie-restauration : satisfaire le client est au cœur du métier **Adaptation au métier** Knowledge transfer : former les managers à la formation On ne pas sortir les gens de leur poste pour des formations : proposer un dispositif quotidien et sur site Face à la multiplication des sorties produits, rapidement former aux nouveaux produits **Concurrence** Perdre un minimum de clients face à la montée en puissance d'un concurrent Faire face à la violence de la réaction client lorsqu'un concurrent sort une offre low cost **Réseau de vente** Aligner les « best practices » commerciales et comportementales dans tous le réseau, quel que soit le point de vente Garantir l'expérience client positive	

BUM-Formation Relation client (RC)

B.U.M	Objectifs pour l'entreprise	Objectifs pour moi
Relation client	**Cohérence** garantir la cohérence de l'expérience client positive quel que soit le canal de vente **Financier** Augmenter mon panier moyen et les ventes additionnelles Augmenter le taux de transformation **Image de marque** Dans les marchés de monopole, la relation client est sous l'œil des organismes de tutelle et des media Eviter la perte de réputation relayée par les media sociaux Protéger son image de marque **Pouvoir du client** La relation client devient le passage obligé pour toutes les sociétés, le rapport de force est inversé le client a le pouvoir. Etre capable de traiter les problèmes en amont. La plupart des vendeurs sont payés au smic, pas de levier de management à part de les virer : on a intérêt à bien former le vendeur Gestion des conflits et notamment de la violence ROI Utiliser le budget formation	

BUM-Formation coaching

B.U.M	Objectifs pour l'entreprise	Objectifs pour moi
coaching	**Management** Améliorer la capacité des chefs de vente à manager leurs équipes Mobiliser l'entreprise autour d'un projet collectif Des gens qui ont besoin d'apprendre à dire non Manque d'autorité d'un collaborateur Evolution dans l'entreprise Ne pas gâcher un talent qui a des problèmes relationnels Remotiver des gens **Mobilité** Appropriation d'un savoir faire Coaching carrière en vue de faire monter ou de préparer le départ d'un collaborateur Coaching d'intégration Favoriser l'accès des jeunes à des postes de management **Gestion de conflits** Mettre fin à des conflits répétitifs Restaurer la crédibilité d'un ou de plusieurs managers Répondre à une demande des salariés qui se plaignent d'un manager Résoudre des problèmes compliqués Protéger un manager en situation de harcèlement Mettre fin à une situation de harcèlement **Stratégie de formation** Mes managers ont un passé différent, je préfère un accompagnement individuel n-1,≠ formation comportementale, trop de jeux de pouvoirs Pas le nombre suffisant pour faire une formation ad hoc	**Intérêt personnel** A déjà eu une Formation au management Prise de conscience suite à un 360° Prise de conscience de manques personnel : situation de repli, qu'il ne fait pas bien face Retrouver de l'énergie **Solitude** Conseiller privé, je suis seul et j'ai besoin d'un miroir contradictoire Marché intéressant : des gens ultra haut de gamme face à eux, **Réussite** Aider à atteindre ses objectifs C'est parce que c'est demandé **Devenir manager coach** Démontrer à son équipe qu'on est conscient des limites mais capable d'aider les gens, et faire monter les compétences

DRH-Générique

DRH	Objectifs pour l'entreprise	Objectifs pour moi
Générique	**Référentiel de compétence des managers**, je dois former les manager dans le respect du référentiel de gestion prévisionnelle de l'employabilité des cadres : des écarts peuvent se faire en recrutement ou en formation. Garantir le maintien de l'employabilité des cadres de l'entreprise **Paix sociale** Eviter des procédures lourdes de licenciement abusif ou de burnout Diminuer le turnover Répondre aux demandes des salariés et de la direction Amélioration des résultats des baromètres sociaux **Engendrer la fidélité des talents** Gestion des HIGHPO qui correspondent à des gros programmes de formation **Conduite de changement** Coaching d'intégration et des cultures d'entreprises dans les fusions acquisitions rachat, pour aligner les cultures	Etre respecté dans mon rôle et ma mission Etre protégé des attaques du CE et des syndicats Eviter mon propre burnout Etre valorisé Gérer un emploi du temps surchargé



Attentes

B2C =10 leads /semaine avec
5 du CPF
40 de Google et ici formation
Avoir 10% de transformation

B2B = 15-20 leads qualifiés en RDV /mois avec 30% transformation



Mots-clés

Management
formation management
conduite changement
management de magasin de détail

Vente
formation vente
formation commerciale
formation commercial
technique vente
prospection vente
vente à distance
vente digital
vente par téléphone

Vente B2C
Vente en boutique
vente en magasin
vente détail
gestion de projet
gestion du temps
devenir manager
formation coaching, formation commercial, formation des commerciaux, formation en management, formation force vente, formation formateurs