



AIF
Réseau de
compétences
ferroviaires

Catalogue **FORMATIONS**

2024





● FÉVRIER 2024

13 et 22 Février "Formation animer et motiver son équipe"

● MARS 2024

4 et 11 mars "Formation prospecter avec efficacité"

● AVRIL 2024

4 et 11 avril "Formation savoir négocier et conclure"

● MAI - JUIN 2024

30 mai, 6 et 13 juin "Formation mener ses entretiens"

● SEPTEMBRE 2024

10 et 17 septembre " Formation prospecter avec efficacité"

● OCTOBRE 2024

10 et 17 octobre "Formation animer et motiver son équipe"

● DÉCEMBRE 2024

3 et 10 décembre "Formation savoir négocier et conclure"

Formation PROSPECTER AVEC EFFICACITÉ



DURÉE : 2 JOURS

4 ET 11 MARS 2024

10 ET 17 SEPTEMBRE 2024

Objectifs de la formation

- Préparer sa prospection
- Toucher les bonnes personnes
- Bien communiquer en prospection
- Structurer et répondre aux objections

S'INSCRIRE

TARIF : 276€ TTC



AIF
Réseau de
compétences
ferroviaires

l.busier@aifonline.eu

Formation PROSPECTER AVEC EFFICACITÉ



AIF
Réseau de
compétences
ferroviaires

Durée : 14 heures réparties en 2 journées de 7 h

Préparer sa prospection :

Exploiter la chaîne d'image pour structurer ses messages
Analyser son Marché : Zone de chalandise et diagnostic site de Ecques
Développer une attitude adaptée à la prospection
L'échelle d'efficacité en prospection
Délimiter les cibles et les sources de recherche
Savoir prospecter sur les salons, réseaux physiques...
Définir précisément ses objectifs : SMART

Toucher les bonnes personnes :

Exploiter les recommandations et références actives
Choisir les réseaux sociaux pertinents
Optimiser son profil, sa visibilité et son image
Définir les approches et techniques pour passer du virtuel au concret

Bien communiquer en prospection :

Comprendre l'impact des filtres de perception
Parler positivement et proscrire les mots vagues et négatifs
Les temps de la communication
Gérer sa voix et son impact par la technique D.I.V.A.S
Bien écouter son prospect
Les types de questions pour renforcer l'intérêt du prospect

Structurer et répondre aux objections :

Structurer sa prospection téléphonique
Les 10 règles de la prospection téléphonique
Lister les objections les plus régulières
Préparer ses arguments et rebonds avec les grilles CAP et AIR

Mises en pratiques d'appels de prospection téléphonique avec debriefing

Bilan global du stage et progrès accomplis

Formation

SAVOIR NÉGOCIER ET CONCLURE



DURÉE : 2 JOURS

4 ET 11 AVRIL 2024

3 ET 10 DÉCEMBRE 2024

Objectifs de la formation

- Créer une bonne accroche et mieux écouter
- Développer un argumentaire percutant
- Gérer les négociations et objections
- Savoir conclure ses propositions

S'INSCRIRE

TARIF : 276€ TTC



AIF
Réseau de
compétences
ferroviaires

l.busier@aifonline.eu

Formation

SAVOIR NÉGOCIER ET CONCLURE

Durée : 14 heures réparties en 2 journées de 7 h



AIF
Réseau de
compétences
ferroviaires

Créer une bonne accroche et mieux écouter

Réussir son Contact, organisation, timing, « recueil des Oui »

Connaître le client

Adopter une écoute qui valorise : Les types de besoins client

Identifier les points clefs d'achat du prospect/client (SONCASE)

Les 4 types de questions pour recueillir les attentes clients

Identifier les leviers d'achats du client

La reformulation

Conception en groupe des meilleures questions à poser

Développer un argumentaire percutant

Convaincre grâce à la méthode CAP

Adapter ses arguments aux attentes clients

Création d'une grille argumentaire adaptée aux besoins clients

Gérer les négociations et objections

6 Parades pour rebondir efficacement

Le 5 règles d'or de la négociation commerciale

Préparer efficacement ses leviers de négociation

Savoir faire face à la concurrence

La méthode SIGNE pour négocier avec plusieurs interlocuteurs

Savoir conclure ses propositions

3 méthodes pour défendre nos prix

Conclure l'entretien et obtenir des « oui »

Détecter les signaux d'achats et les signaux d'alerte

6 Principes pour obtenir l'accord du client

Identifier les bons interlocuteurs pour conclure

Les 3 questions pertinentes lors des relances de devis

Mises en pratiques d'entretiens prospects et clients

Bilan global du stage et progrès accomplis

Formation

ANIMER ET MOTIVER SON ÉQUIPE



DURÉE : 2 JOURS

13 ET 22 FÉVRIER 2024

10 ET 17 OCTOBRE 2024

Objectifs de la formation

- Favoriser l'acquisition de bonnes pratiques de délégation.
- Savoir optimiser son temps pour mieux gérer et accompagner ses équipes.
- Accroître sa capacité à mener et piloter tous les entretiens du manager.
- S'approprier des méthodes percutantes pour animer leurs réunions et les mener avec impact et suivi.

S'INSCRIRE

TARIF : 228€* TTC



AIF
Réseau de
compétences
ferroviaires

l.busier@aifonline.eu

*Tarif bénéficiant d'une aide de la Région

Formation

ANIMER ET MOTIVER SON ÉQUIPE

Durée : de 9h à 17h durant 2 jours



AIF
Réseau de
compétences
ferroviaires

Le rôle du manager

Adopter une attitude constructive

Réflexion sur les perceptions des rôles et responsabilité de chacun

Les 10 missions du manager

La roue des compétences pour cartographier les compétences des collaborateurs

Les 4 styles de management

Déterminer son style de management

Comment fixer et se fixer des objectifs, la méthode SMART

Motivation des équipes

Quitter le mode « canard » et passer en mode « rapaces »

Les 3 zones de confiance

Les 7 niveaux de l'échelle de la motivation

Les facteurs de motivation/démotivation

5 principes pour motiver ses équipes

Communications et échanges

Prendre conscience de la différence des perceptions

Savoir communiquer positivement

Mettre la forme dans sa communication par l'approche DIVAS

Les 4 types de questions pour échanger avec ses collaborateurs

Techniques de questionnement pour comprendre les attentes et besoins de nos collaborateurs

Résoudre les conflits par la méthode AIR

Réponse aux objections, reproches ou réclamations : L'amorti

Comprendre et identifier les objections, reproches ou réclamations

Construction des arguments de réponse la technique CAP

Techniques pour savoir dire non face à un membre de l'équipe

Bilan global du stage et progrès accomplis

Formation

MENER SES ENTRETIENS MANAGÉRIAUX, RÉUNIONS AVEC EFFICACITÉ ET OPTIMISER SON TEMPS



DURÉE : 3 JOURS

30 MAI, 6 ET 13 JUIN 2024

Objectifs de la formation

- Maîtriser les compétences du manager, savoir évaluer et donner du sens aux objectifs confiés à son équipe
- Accroître sa capacité à écouter, motiver et convaincre toute leur équipe
- Développer sa bienveillance en favorisant un management constructif et responsabilisant
- Savoir gérer les tensions et les conflits avec efficacité

TARIF : 336€* TTC

S'INSCRIRE



AIF
Réseau de
compétences
ferroviaires

l.busier@aifonline.eu

*Tarif bénéficiant d'une aide de la Région

Formation



AIF
Réseau de
compétences
ferroviaires

MENER SES ENTRETIENS MANAGÉRIAUX, RÉUNIONS AVEC EFFICACITÉ ET OPTIMISER SON TEMPS

Etablir un diagnostic de notre gestion du temps

Déterminer son horloge interne et les plages d'efficacité maximale
Connaître son « style temporel »
Recenser nos missions et nos tâches, la To do List
Mesurer le temps consacré à réaliser chaque tâche
Identifier les gisements de temps à exploiter
Les 6 lois de gestion du temps

Savoir se fixer des priorités

Différencier l'urgent de l'important (principe d'Eisenhower)
Anticiper et intégrer les imprévus (Gleeson et Muller)
10 méthodes de prise de décisions planifiées dans le temps

Optimiser ses relations avec l'environnement

Les 5 styles de délégations
Savoir déléguer : Avantages et inconvénients
Principales techniques pour déléguer
Exercices d'équipe sur les délégations « utiles »

Préparation de la réunion

Les 4 types de réunions
Définition du sujet et des objectifs (TOP)
Impliquer les futurs participants par la méthode CRI

Animer et mener ses réunions avec impact

Méthodes de présentation d'un projet/sujet
Expression verbale (voix, volume)
L'ensemble des gestes et attitudes physiques à adopter
Exercices de présentation d'un sujet à un groupe de néophytes

Gestion du groupe et de ses différences

Les outils de l'animateur (Pareto...)
Méthodes de prise de décision (vote pondéré, matrice décisionnelle...)
Conclure avec efficacité
Exercices d'animations de réunions face à un groupe mateur (Double Tour, Brainstorming...)