

PROGRAMME DE FORMATIONS 2019 – GGConsulting

LES PRIX DE CHACUN DES MODULES DE CE PROGRAMME SONT NEGOCIABLES EN FONCTION DU NOMBRE DE PARTICIPANTS.

Lieu au choix : COTONOU-AGOUÉ-LOME-ABIJAN

N°	THEMES DE FORMATION	OBJECTIF DU MODULE	NOMBRE DE JOURS
1	«TEAM BUILDING de GGConsulting»	Préparer toute structure à la victoire et au succès, en garantissant aux équipes, plus de 100 semaines de synergie et d'efficacité collectives sans crise.	2 JOURS
2	«S'INVESTIR POUR LES CLIENTS»	Malgré ou à cause de la crise, de nouveaux outils placent le client au-dessus de tout : engagement, responsabilité et qualité ressentis.	2 JOURS
3	«CONSEIL D'ADMINISTRATION: RÔLES, PREROGATIVES ET RESPONSABILITES.»	La boîte à outils complète des administrateurs compétents, créatifs, irréprochables et proactifs..., ceux qui dorment tranquilles pendant et après leur mandat.	5 JOURS
4	«LA SUPERVISION MANAGERIALE DANS LES ENTREPRISES, LES SERVICES ET LES INSTITUTIONS : NOUVELLES TECHNIQUES DE DIRECTION»	Maîtriser les techniques génériques modernes pour une supervision efficace et les outils pratiques de commandement, de rigueur, d'autorité, d'efficacité, d'ouverture d'esprit et de professionnalisme pour un rendement plus élevé de vos équipes.	5 JOURS
5	«MANAGEMENT ET SUPERVISION D'AGENCES BANCAIRES»	Donner aux dirigeants d'Agences, le meilleur package d'outils modernes pour optimiser à tous égards, toutes les missions d'une Agence bancaire ambitieuse et prospère.	10 JOURS
6	«RELATION CLIENT: TOUT POUR CONQUERIR, SEDUIRE ET FIDELISER LE CLIENT AU FRONT OFFICE»	Dévoiler tous les contours, secrets, stratégies de l'accueil professionnel du front au back office pour assurer la pleine réussite de chaque structure soucieuse de garder ses clients pour toujours.	2 JOURS
7	«NEGOCIATION COMMERCIALE ET TECHNIQUES DE VENTE»	Donner aux équipes de vente, tous les outils des plus grands vendeurs négociateurs de notre temps pour vendre encore et toujours.	2 JOURS
8	«NOUVELLES TECHNIQUES DE DIRECTION»	Faire acquérir toutes les clés et tout le tact en vue de communiquer aux équipes dirigées, une vision, un maximum de productivité, par un mix humain et efficace de management, de coaching, de leadership et de méta leadership assumés.	3 JOURS
9	«GESTION DES PERFORMANCES : DE LA FIXATION D'OBJECTIFS A L'EVALUATION DES PERFORMANCES»	Préparer toute structure à la victoire et au succès, en garantissant plus de 100 semaines de synergie et d'efficacité collectives avec 0 crise.	2 JOURS
10	«DE LA SECRETAIRE A L'HYPER ASSISTANTE DE DIRECTION»	Transformer les secrétaires, assistantes, collaboratrices rapprochées, en admirables sources d'efficacité exceptionnelle, modernes et polyvalentes...	2 JOURS
11	«GESTION DES CLIENTS DIFFICILES»	Donner aux participants des outils leur permettant de gérer les rapports délicats, voire conflictuels ainsi que des techniques efficaces et simples pour obtenir des résultats face aux clients difficiles.	2 JOURS
12	«LEADERSHIP ET EFFICACITE DES DIRIGEANTS D'ENTREPRISES POUR DES PERFORMANCES OPTIMALES»	Disposer de tous les outils imparables de Leadership et d'Efficacité Managériale, pour la gestion de la performance individuelle et collective des collaborateurs, dans la justice et la justesse.	3 JOURS
13	«LEADERSHIP ET GESTION DES EQUIPES»	Atteindre de nouveaux sommets dans la qualité de la gestion professionnelle et consensuelle et acquérir des outils définitifs qui feront la boucle désormais entre le respect sans contrainte des principes, et la performance totale, en passant par l'adhésion aux exigences des résultats prévus, sans carotte ni bâton	2 JOURS