

« *Le Sens est l'art
d'ajouter de la
fécondité à l'être* »

« *Histoires de rencontres* © »

SENS
& Partners

DONNEZ DU SENS À VOTRE **FORMATION**

Avec la SENS ACADEMY



Méthodes : FORM'Action© & AFEST



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION - BILANS DE COMPÉTENCES
© février 2024



NOUS VOULONS VOUS ACCOMPAGNER POUR...

- ❖ ... donner du sens à vos **FORMATIONS** :
- ❖ Notre environnement est en constante évolution. Nous devons tous, quels que soient nos métiers et notre expérience, poursuivre notre développement.
- ❖ Proposer des formations adaptées à vos besoins.
- ❖ En e-learning comme en présentiel , en intra ou inter entreprise, chaque formation est unique .
- ❖ Certaines le seront en Co-crédation avec vous car Sens & Partners accorde une attention particulière à vos demandes spécifiques



Forts de 35 ans d'expérience dans le monde des services, nous savons que :
« *lorsqu'on est seul on va vite mais si on veut aller loin il faut être plusieurs...* »

Nos clients, nos formateurs, nos experts, nos consultants, nos conférenciers sont **Le SENS** même de cette entité.

Enregistré comme organisme de Formation sous le N° 1192172229 et suivant AFEST et nous sommes certifié N°725850

Nous sommes au service de vos ambitions, celles de vos collaborateurs et de leur envie de progresser.

LA FORM'ACTION : DE LA THÉORIE À LA PRATIQUE

- En inter ou intra entreprise sur des *Master Class* ou en formation à la journée ou sur quelques jours

DES FORMATIONS ADAPTEES A VOS SECTEURS D'ACTIVITE

MULTI-SECTEURS

- Marketing des services
- Digital
- Développement commercial
- Hôtellerie
- Restauration,
- TO
- MICE E-Tourism
- Wine & Food

SANTÉ

- Médico-Social
- La santé
- l'e-santé
- Marketing de la santé
- Organisation du secteur
- Marketing des seniors

ENTREPRENEURIAT

- Le Leadership
- Le BP et le démarrage
- Stratégie / Marketing
- Opérations / Management
- Digital
- Commercial / Achats

VISITES IMMERSIVES

- Bordeaux, Bourgogne, Champagne
- Rungis
- EHPAD, RSS, Hôpitaux
- Restaurants / Hôtels
- Sur mesure
- ...



NOS OBJECTIFS & LES MODALITES :



OBJECTIF :

Grâce à des formations sur mesure, après une analyse de son positionnement, de ses ressources et aptitudes individuelles, chaque stagiaire aura l'occasion de :

- Parfaire ses apports de connaissances théoriques
- Partager ses expériences
- Mettre en pratique en intersession ou mise en situation

Pré requis : aucun

Public visé : l'offre est adaptée à toute personne en activité ou en mobilité

Mode d'enseignement : Présentiel ou Visio

Modalité d'évaluation : contrôle continu par quiz ou test –suivi des rendez-vous réseaux et réponses - Mise en situation –vidéo pitch et entretien- jeux de rôles –

Situation de handicap : prise en compte du contexte et adaptation des outils et moyens

Durée : Adaptable en fonction des besoins – pas de maximum.

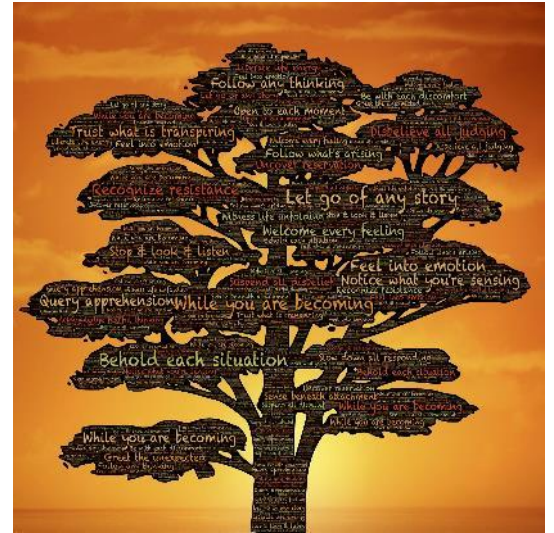
Chaque offre donnera lieu à un devis avec descriptif des ateliers. Il débouchera sur un contrat avec la ou les parties prenantes : individuel, tripartite entreprise , ou Opco.



- **INTER OU INTRA ENTREPRISES – EN MASTER CLASS OU EN FORMATION A LA JOURNÉE OU EN CYCLE LONG : EXECUTIVE PROGRAM**

Développement et efficacité personnelle

- ✓ On Boarding : Accueillir et partager pour gagner en efficacité
- ✓ Management : Libérez le leader qui est en vous- le leader assertif
- ✓ Storytelling (juniors & Seniors)
- ✓ Relation clients –
- ✓ Relation clients difficiles
- ✓ Prise de parole en public
- ✓ Convaincre et influencer
- ✓ Affirmation de soi – Assertivité
- ✓ Élaborer une reco ou une offre
- ✓ Traiter les objections et challenge les reco//offres concurrentes
- ✓ Négociation financière
- ✓ Négociation achats
- ✓ La Process com
- ✓ Gestion Optimum du temps- « Du temps subi au temps choisi »
- ✓ Devenez un leader inspirant grâce à la « psychologie positive »



- **INTER OU INTRA ENTREPRISES – EN MASTER CLASS OU EN FORMATION A LA JOURNÉE OU EN CYCLE LONG : EXECUTIVE PROGRAM**

Développement et efficacité personnelle

- ❖ **Bilan de compétence : simple ou avec accompagnement jusqu'à l'outplacement**
- ❖ **Développer son leadership** grâce au « **leadership intégral** »
- ❖ **Booster son énergie**
 - Favoriser l'énergie et la vivacité d'esprit lors d'une charge de travail importante.
 - Améliorer la vitalité-Renforcer la confiance en soi- Favoriser le lâcher-prise.
- ❖ Tendre vers une meilleure **gestion des priorités**
- ❖ **Rester en bonne santé** selon la saison
- ❖ **Prendre des décisions** avec son intuition plutôt qu'avec son mental
- ❖ **Gérer les situations stressantes** et faire appel au **lâcher-prise**.
- ❖ Une séance de **yoga** favorisant le réveil musculaire
- ❖ **Libérer du stress et des tensions** : Massage assis
- ❖ Diminuer la fatigue : **réflexologie**
- ❖ Renforcer la concentration grâce à la **méditation pleine conscience**



- **INTER OU INTRA ENTREPRISES – EN MASTER CLASS OU EN FORMATION A LA JOURNÉE OU EN CYCLE LONG : EXECUTIVE PROGRAM**

Stratégie marketing et commerciale

❖ **STRATEGIE**

- ❖ Analyse et mise en œuvre opérationnelle dans chaque secteur / segment
- ❖ Marketing opérationnel

❖ **PERSONAL SKILLS**

- ❖ Savoir défendre une offre
- ❖ Ajustement managérial
- ❖ Leader assertif et convaincant
- ❖ Développement de compétences
- ❖ Accueillir un nouveau client –avant –pendant-après

❖ **MARKETING-COMMERCIAL**

- ❖ Web app & digital
- ❖ Médico-social : comment conquérir de nouveaux clients
- ❖ Tourisme : utiliser un pivot grâce aux réseaux sociaux
- ❖ Arts de vivre : Oenotourisme
- ❖ Food/Beverage
- ❖ Luxury « care » attitude : en Santé comme en hôtellerie
- ❖ Silver eco : le marché et ses segments
- ❖ Services E-Santé



- **INTER OU INTRA ENTREPRISES – EN MASTER CLASS OU EN FORMATION A LA JOURNÉE OU EN CYCLE LONG : EXECUTIVE PROGRAM**

Management et excellence opérationnelle

- ❖ Gestion de projet réussie
- ❖ Manager au quotidien : les trucs et astuces pour être un manager respecté
- ❖ Management niveau I : fixer des objectifs SMART
- ❖ Management II : réussir ses entretiens d'évaluation
- ❖ Renforcer son potentiel de leadership
- ❖ Préparer un Quick-Off meeting
- ❖ Mobiliser ses équipes
- ❖ Convaincre en interne
- ❖ Mener une audit constructive : Achat ou qualité de service
- ❖ Comprendre le Digital et les réseaux sociaux
- ❖ Comment augmenter mes ventes et conquérir de nouveaux clients
- ❖ Vendre aux grands comptes
- ❖ Répondre aux appels d'offre



- **INTER OU INTRA ENTREPRISES – EN MASTER CLASS OU EN FORMATION A LA JOURNÉE OU EN CYCLE LONG : EXECUTIVE PROGRAM**

Digital et divers ...

- ❖ Intrapreneuriat
- ❖ Gérer un lancement sur les réseaux sociaux
- ❖ **Digital Efficiency**
- ❖ Comprendre l'I.A et les métiers « augmentés »
- ❖ Gérer les salons professionnels pour être efficace
- ❖ Le PAM et le PACO, KEZAKO ?
- ❖ Lire un compte d'exploitation et un bilan



**A très vite, pour des projets de
formation qui ont du Sens... !**

Avec la SENS ACADEMY

Eric CASTELNAU

e.castelnaud@sens-partners.com

Tel : 01 73 64 90 58 - 06 83 89 9

Février 2024

SENS
& Partners

