

Adhérents Fafiec

Bénéficiez des actions collectives pour former vos collaborateurs et gagnez en compétitivité !

Activ'partners, partenaire du Fafiec, est un organisme de formation, spécialiste des formations en **Management et Efficacité Commerciale** depuis 17 ans.

Nos **30 consultants** présents au niveau national et en régions, ont conçu pour vous des programmes à la pointe de l'actualité pour développer les compétences de vos équipes et vous assurer une longueur d'avance en 2018 !

Nous sommes qualifiés par l'**OPQF-ISQ** et reconnu par le Ministère de la Recherche comme **entreprise innovante** depuis plus de 12 ans.

En inter ou en formule intra entreprise, nous proposons sur :

Paris, Lyon, Lille, Montpellier, Bordeaux, Strasbourg, Nantes, Rennes, Grenoble, Toulouse et Marseille, les programmes des 3 actions collectives suivantes :

I- Le Tutorat : Devenir tuteur d'entreprise + de 3000 professionnels formés

Pour soutenir l'intégration et de fidélisation de nouveaux collaborateurs, **Activ'partners** propose à l'ensemble des adhérents **FAFIEC**, un programme pragmatique de formation au tutorat, doublé d'une boîte à outils opérationnelle.

II- Le Parcours Management + de 3500 professionnels formés

- Les fondamentaux du management – 2 jours
- Motiver et animer son équipe (manager débutant) – 2 jours
- Motiver et animer son équipe (manager expérimenté) – 2 jours
- L'essentiel des ressources humaines pour managers – 2 jours
- Management non hiérarchique – 1 jour
- Conduire des réunions et des entretiens – 1 jour
- Suivre la performance de ses collaborateurs – 1 jour
- Manager à distance – 1 jour
- Manager le changement – 1 jour
- Manager la diversité – 1 jour

86%

des personnes formées en 2017 recommandent les formations d'Activ'partners !
Source formetris 2017

Le + un suivi tout inclus à **45 jours par web conférence** pour valoriser les acquis de formation.

III- Le Parcours Commercial + de 2000 professionnels formés

- Construire et déployer une stratégie commerciale – 2 jours
- Savoir détecter des opportunités (débutant) OU Savoir détecter des opportunités (expérimenté) – 1 jour
- Professionnaliser sa démarche commerciale en face à face (du 1^{er} contact à signature) – 2 jours
- Rédiger une proposition commerciale efficace – 2 jours
- Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs (débutants) – 2 jours
- Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs (expérimenté) – 1 jour
- Gérer la relation client avec efficacité – 1 jour
- Outils digitaux au service de l'action commerciale – 1 jour
- Maitriser la relation commerciale avec un service des achats – 1 jour

Vous pouvez **bénéficier d'une prise en charge de ces formations dans le cadre des Actions Collectives** en fonction des capacités de financement qui vous sont allouées. Pour en savoir plus, contactez votre Conseiller Formation au **0.811.02.11.12**

Retrouvez toute l'actualité sur notre site www.activpartners.com

Contactez notre équipe pour de plus amples informations au **01 44 72 86 85**.