

# CATALOGUE

"Former n'est pas remplir un vase, c'est allumer un feu" - Artisophane, inspirée de Plutarque  
(philosophe grec)

**8 formations proposées dans ce catalogue pour une montée en compétence de vos équipes.**

[samsbizsolutions.com](https://samsbizsolutions.com)



# Développer votre Réseau Professionnel



**Objectif : Construire et entretenir un réseau puissant.**

**Durée : 2 Jours**

**Points Forts :**

- **Techniques de networking efficaces.**
- **Utilisation des réseaux sociaux professionnels (LinkedIn).**
- **Ateliers pratiques de mise en situation.**



# GESTION DE LA RELATION CLIENT



**Objectif : Optimiser la satisfaction client et fidéliser votre clientèle.**

**Durée : 3 Jours**

**Points Forts :**

- **Techniques de communication client.**
- **Gestion des réclamations et des conflits.**
- **Études de cas concrets et jeux de rôle.**

# **GESTION DU TEMPS ET DES PRIORITÉS DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE**



**Objectif : Gestion du Temps et des Priorités de l'Équipe Commerciale**

**Durée : 3 Jours**

**Points Forts :**

- **Outils de planification et de gestion des tâches.**
- **Techniques de délégation et de priorisation.**
- **Ateliers pratiques et feedback personnalisé.**



# L'ART DE LA COMMUNICATION EN ÉQUIPE POUR UNE MEILLEURE SYNERGIE



**Objectif : Améliorer la communication interne pour une collaboration optimale.**

**Durée : 2 Jours**

**Points Forts :**

- **Techniques de communication non violente.**
- **Jeux de rôle et simulations d'équipe.**
- **Outils pour renforcer la cohésion d'équipe.**

# MAÎTRISER LA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC



**Objectif : Devenir un orateur confiant et persuasif.**

**Durée : 2 Jours**

**Points Forts :**

- **Techniques de gestion du trac.**
- **Structuration d'un discours percutant.**
- **Simulations et feedback personnalisé.**



# MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION COMMERCIALE



**Objectif : Construire et entretenir un réseau puissant.**

**Durée : 3 Jours**

**Points Forts :**

- **Stratégies de négociation gagnant-gagnant.**
- **Études de cas et jeux de rôle.**
- **Techniques pour surmonter les objections.**



# **VENDRE ET CONSEILLER EN BOUTIQUE ET COMMERCE DE DÉTAIL**



**Objectif : Améliorer les performances de vente et le service client en magasin.**

**Durée : 3 Jours**

**Points Forts :**

- **Techniques de vente et de conseil personnalisé.**
- **Gestion des interactions clients en face à face.**
- **Ateliers pratiques et mises en situation.**

# **INTÉGRER LES SOFT SKILLS DANS SON ENTREPRISE**



**Objectif : Transformer votre entreprise grâce aux compétences comportementales.**

**Durée : 3 Jours**

**Points Forts :**

- **Ateliers pratiques et jeux de rôle.**
- **Outils d'évaluation personnalisés.**
- **Intégration dans la culture d'entreprise.**



# Pourquoi Choisir mes Formations ?

- **Approche Dynamique : Mélange de théorie, de pratique et d'interactivité.**
- **Personnalisation : Adaptées à vos besoins spécifiques.**
- **Résultats Concrets : Mesurables et applicables immédiatement.**

**Modalités :**

**En Présentiel**

**Sur Mesure : Possibilité de personnaliser les modules.**

**Certification : Attestation de formation délivrée à la fin.**




**TPE/PME**

**Bien plus qu'une formation, un véritable accompagnement**

**Contactez-moi !**

**Samira GHEZALI**

 **Email : [sghezali@samsbizsolutions.com](mailto:sghezali@samsbizsolutions.com)**

 **Téléphone : +33 6 66 38 31 07**

 **Site Web : [www.samsbizsolutions.com](http://www.samsbizsolutions.com)**