

CATALOGUE



Training for tomorrow

2022

Formation **à la Carte**

SOMMAIRE

- Présentation P3
- Pôle de compétence "**Développement commercial**"..... P4
- Pôle de compétence "**Expertise Marketing** "P6
- Pôle de compétence "**Performance Managériale**"P8
- Pôle de compétence "**Soft Skills** "P10
- Pôle de compétence "**Transformation digitale**"P12

Présentation

Notre Vision

Nous travaillons à créer une entité dans laquelle l'épanouissement professionnel reste au coeur de nos préoccupations, car nous restons convaincus que la performance de l'entreprise passe nécessairement par une perpétuelle actualisation des connaissances et des compétences de ses équipes

Notre Mission

Conseiller et accompagner les entreprises partenaires pour la mise en œuvre, l'adaptation et l'exécution de programmes de formation, de courtes et longues durées, conformément à leurs besoins et aux exigences de leur environnements.

Nos Valeurs



Ouverture et sens du partage



Dispenser le savoir appliqué



Engager la transformation par la formation

Code "A"

Le noyau ne fait pas le fruit, mais il en contient la promesse !

| Code Atelier | Désignation Atelier | jours d'exécution |
|--------------|--|-------------------|
| A 001 | La conception de l'offre commerciale | 3 jours |
| A 002 | La Planification de l'Action Commerciale (PAC) | 3 jours |
| A 003 | L'organisation commerciale des entreprises | 3 jours |
| A 004 | Piloter l'activité commerciale (Tableaux de bord et KPI) | 3 jours |
| A 005 | Management de la performance commercial | De 2 à 3 jours |
| A 006 | Mesurer la performance de la fonction commerciale | 2 jours |
| A 007 | Mise en place et gestion de l'équipe commerciale | 3 jours |
| A 008 | Animation et gestion de l'équipe commerciale | 3 jours |
| A 009 | Coacher et motiver une équipe commerciale | De 2 à 3 jours |
| A 010 | Optimisation du système de reporting commercial | 3 jours |
| A 011 | Négociation commerciale complexe | 3 jours |
| A 012 | Techniques de vente et de négociation commerciale | 3 jours |
| A 013 | Technique de négociation à l'achat | 3 jours |
| A 014 | Techniques de vente BtoB pour agent de tournée | 3 jours |
| A 015 | Techniques de vente BtoB pour commercial sédentaire | 3 jours |

Code "A"

Le noyau ne fait pas le fruit, mais il en contient la promesse !

| Code Atelier | Désignation Atelier | jours d'exécution |
|--------------|--|-------------------|
| A 016 | Techniques de vente BtoC pour commercial sédentaire | 3 jours |
| A 017 | Techniques de vente par téléphone | De 2 à 3 jours |
| A 018 | Management et Gestion commerciale d'un Point de Vente | 3 jours |
| A 019 | Les conflits commerciaux et le recouvrement des créances | 3 jours |
| A 020 | Découverte client et approche commerciale | 3 jours |
| A 021 | Construire un argumentaire commercial | 1 jour |
| A 022 | Techniques de prospection commerciale | De 1 à 2 jours |
| A 023 | Techniques de prospection téléphonique | De 1 à 2 jours |
| A 024 | Répondre aux objections et conclure la vente | 2 jours |
| A 025 | Mieux Communiquer pour mieux Vendre | 2 jours |
| A 026 | Réussir ses présentations clients | 2 jours |
| A 027 | Développement et gestion de fichier client | 2 jours |

Pôle de compétence

Expertise Marketing

Code "B"



Le succès est à la capacité d'apporter de la valeur aux clients !

| Code Atelier | Désignation Atelier | jours d'exécution |
|--------------|--|-------------------|
| B 001 | L'essentiel du Marketing | De 2 à 5 jours |
| B 002 | La démarche Marketing | De 2 à 3 jours |
| B 003 | Les outils Marketing | 3 jours |
| B 004 | Marketing business process (Stratégique) | 3 jours |
| B 005 | Marketing Opérationnel / Lancement d'un nouveau produit | De 2 à 5 jours |
| B 006 | Marketing décision : du stratégique à l'opérationnel | De 5 à 7 jours |
| B 007 | Elaboration du plan Marketing | De 2 à 3 jours |
| B 008 | Le Marketing (Marketing guerrier) | De 2 à 3 jours |
| B 009 | Le Marketing appliqué aux services | 3 jours |
| B 010 | Marketing de masse / de grande consommation | 3 jours |
| B 011 | Marketing B to B | 3 jours |
| B 012 | Marketing international et stratégie de conquête des marchés étrangers | 3 jours |
| B 013 | Brand Management | 3 jours |
| B 014 | Le Marketing relationnel & Techniques fidélisation clients | De 2 à 3 jours |
| B 015 | Inbound Marketing | De 2 à 3 jours |

Pôle de compétence

Expertise Marketing

Code "B"



Le succès est à la capacité d'apporter de la valeur aux clients !

| Code Atelier | Désignation Atelier | jours d'exécution |
|--------------|---|-------------------|
| B 016 | Stratégie de Communication | 3 jours |
| B 017 | Plan de Communication commerciale | De 2 à 3 jours |
| B 018 | Management de la politique Communication | De 2 à 3 jours |
| B 019 | Communication 360° (Globale & Intégrée) | 3 jours |
| B 020 | Marketing e-business | De 2 à 3 jours |
| B 021 | Plan Communication réseaux sociaux | De 2 à 3 jours |
| B 022 | Etudes de marché et Analyse besoins clients | 3 jours |
| B 023 | Comportement et psychologie du consommateur | 2 jours |
| B 024 | Analyse de marché et décision Marketing | 3 jours |
| B 025 | Trade Marketing (Le Marketing de la Distribution) | 3 jours |
| B 026 | Géomarketing (stratégie d'implantation) | De 2 à 3 jours |
| B 027 | Merchandising et études rayonnages | De 2 à 3 jours |
| B 028 | Mettre en place un CRM | 3 jours |
| B 029 | Intelligence économique & Analyse concurrentielle | 3 jours |
| B 030 | Stratégie concurrentielle | 3 jours |

Pôle de compétence Performance Managériale



Code "C"

Une meilleure coopération interne pour une meilleure compétitivité externe !

| Code Atelier | Désignation Atelier | jours d'exécution |
|--------------|---|-------------------|
| C 001 | L'essentiel du management | 3 jours |
| C 002 | Management stratégique | 3 jours |
| C 003 | Management Opérationnel | 3 jours |
| C 004 | De la planification stratégique à la mise en œuvre opérationnelle | 5 jours |
| C 005 | Management par les KPI | 3 jours |
| C 006 | Elaboration des tableaux de bord et bilans d'activité | De 2 à 3 jours |
| C 007 | Développer son Leadership | De 3 à 5 jours |
| C 008 | Management des équipes | 3 jours |
| C 009 | Management des compétences | 3 jours |
| C 010 | Leadership & Motivation d'équipe | De 3 à 5 jours |
| C 011 | Coaching des équipes | De 2 à 3 jours |
| C 012 | La boîte à outils du manager de proximité | 5 jours |
| C 013 | Pilotage de projets et optimisation des ressources | 3 jours |
| C 014 | Gestion de projet vers les méthodes agiles | 3 jours |
| C 015 | Le Lean Management | De 3 à 5 jours |
| C 016 | Le Management situationnel | 3 jours |
| C 017 | Management méthodes agiles | De 3 à 5 jours |

Pôle de compétence Performance Managériale



Code "C"

Une meilleure coopération interne pour une meilleure compétitivité externe !

| Code Atelier | Désignation Atelier | jours d'exécution |
|--------------|--|-------------------|
| C 018 | Management du changement | 3 jours |
| C 019 | Le contrôle de gestion au service de la performance | De 2 à 3 jours |
| C 020 | La gestion de crises | 2 jours |
| C 021 | Politique générale de l'entreprise | De 2 à 3 jours |
| C 022 | La culture d'entreprise | 3 jours |
| C 023 | Management de l'innovation | 3 jours |
| C 024 | Management de la logistique | 3 jours |
| C 025 | Bâtir une équipe performante et motivée | De 3 à 5 jours |
| C 026 | Booster la performance de son entreprise | 3 jours |
| C 027 | Organisation opérationnelle | 3 jours |
| C 028 | Management de la communication interne | 3 jours |
| C 029 | Entretiens managériaux | De 2 à 3 jours |
| C 030 | Préparation et Conduite de réunions | De 2 à 3 jours |
| C 031 | Prévention et gestion des conflits | De 3 à 5 jours |
| C 032 | HSE (prévision et gestion des risques) | De 2 à 3 jours |
| C 033 | Management des opérations commerciales à l'international | 3 jours |
| C 034 | Gestion des paiements à l'international | 2 jours |
| C 035 | Couverture des risques à l'international | 3 jours |

The world is full of nice people, if you cannot find one, be one!

| Code Atelier | Désignation Atelier | jours d'exécution |
|--------------|--|-------------------|
| D 001 | Le Leadership personnel (Le self Leadership / management) | De 3 à 5 jours |
| D 002 | Le self Management | De 2 à 3 jours |
| D 003 | Attitude & comportement professionnel au travail | De 3 à 5 jours |
| D 004 | Communication Interpersonnelle et efficacité relationnelle | 3 jours |
| D 005 | PNL & Communication d'influence | 3 jours |
| D 006 | Prise de parole en public | 3 jours |
| D 007 | Communication et analyse transactionnelle | 3 jours |
| D 008 | Concevoir et préparer une présentation orale | De 2 à 3 jours |
| D 009 | Communication écrite et techniques de rédaction professionnelle. | 3 jours |
| D 010 | Gestion du Temps et des priorités | De 2 à 3 jours |
| D 011 | Gestion du stress et des émotions | De 2 à 3 jours |
| D 012 | Technique Communication et d'accueil | De 2 à 3 jours |
| D 013 | Développement personnel et business (7 habitudes) | 3 jours |
| D 014 | Intelligence émotionnelle | 2 jours |
| D 015 | L'auto motivation par objectifs | 3 jours |

Pôle de compétence

Soft-Skills

Code "D"



The world is full of nice people, if you cannot find one, be one!

| Code Atelier | Désignation Atelier | jours d'exécution |
|--------------|---|-------------------|
| D 016 | Conduite de réunions | De 2 à 3 jours |
| D 017 | Développer son potentiel créatif | 3 jours |
| D 018 | Développer la confiance en soi | 3 jours |
| D 019 | Préparation mental et auto-motivation | 3 jours |
| D 020 | Les systèmes de croyance | 3 jours |
| D 021 | Développer l'esprit d'équipe | 2 jours |
| D 022 | Développer sa capacité d'adaptation | 2 jours |
| D 023 | Comment se libérer de ses freins inconscients | 1 jours |

Pôle de compétence

Transformation Digitale

Code "E"



On ne peut contrôler les vagues, mais on peut apprendre à surfer !

| Code Atelier | Désignation Atelier | jours d'exécution |
|--------------|---|-------------------|
| E 001 | Digital Marketing Management | De 5 à 7 jours |
| E 002 | Gestion d'un projet E-commerce | De 3 à 5 jours |
| E 003 | Gestion d'un projet digital | 3 jours |
| E 004 | Plan de communication digital | 2 jours |
| E 005 | Branding sur réseau sociaux | 2 jours |
| E 06 | Community Management | De 2 à 3 jours |
| E 007 | Social Media Management | De 4 à 6 jours |
| E 008 | Inbound Marketing | 3 jours |
| E 009 | Management de l'identité numérique | 3 jours |
| E 010 | La boîte à outil du responsable réseaux sociaux | De 3 à 5 jours |

Contact :

Nous vous invitons à vous rapprocher de notre service relation clients pour discuter des solutions les plus adaptées à l'évolution de vos besoins, et des avantages qui y sont liés.

Téléphones :

0558 575 417 - 0554 206 702

Email :

contact@dzprogress.com





www.dzprogrss.com

Adresse :
146 Extension G rault ,Ch raga Alger
T l phone: 0558 57 54 17