

Formations **par Métier**



CATALOGUE
2022

Notre fondement

Progress trainings est un institut de formation professionnelle spécialisé dans les métiers de la vente et de l'encadrement des activités commerciales.

Composé d'une équipe passionnée et engagée depuis plus de dix ans dans la formation en entreprise, nous œuvrons à rapprocher les univers du savoir et du savoir-faire grâce à un apprentissage basé sur learning by doing.

Notre Vision

Nous restons convaincus que la performance de l'entreprise passe nécessairement par une perpétuelle actualisation des connaissances et des compétences de ses équipes.

Nous avons l'ambition de faire de notre institut une référence pour l'acquisition de savoir-faire et la consolidation des compétences individuelles au profit de la synergie collective.

Nos Valeurs



Ouverture et sens du partage



Dispenser le savoir appliqué



Engager la transformation par la formation

Notre Mission

Conseiller et accompagner les entreprises partenaires pour la mise en œuvre, l'adaptation et l'exécution de programmes de formation, de courte et moyenne durée, conformément à leurs besoins et aux exigences de leurs environnements.

Notre engagement



Des animateurs experts, praticiens et pédagogues



Mise à disposition d'outils opérationnels applicables à la réalité du terrain



Formations sous forme de workshops pratiques et interactifs



Contenus conçus en différents niveaux pour s'adapter aux besoins de l'entreprise

Adopter le mindset Progress



“Transmettre n’exige pas une certaine passion, mais une passion certaine”



HICHEM BELLIL



“Se former c’est se donner une second chance et s’ouvrir à de nouveaux horizons”

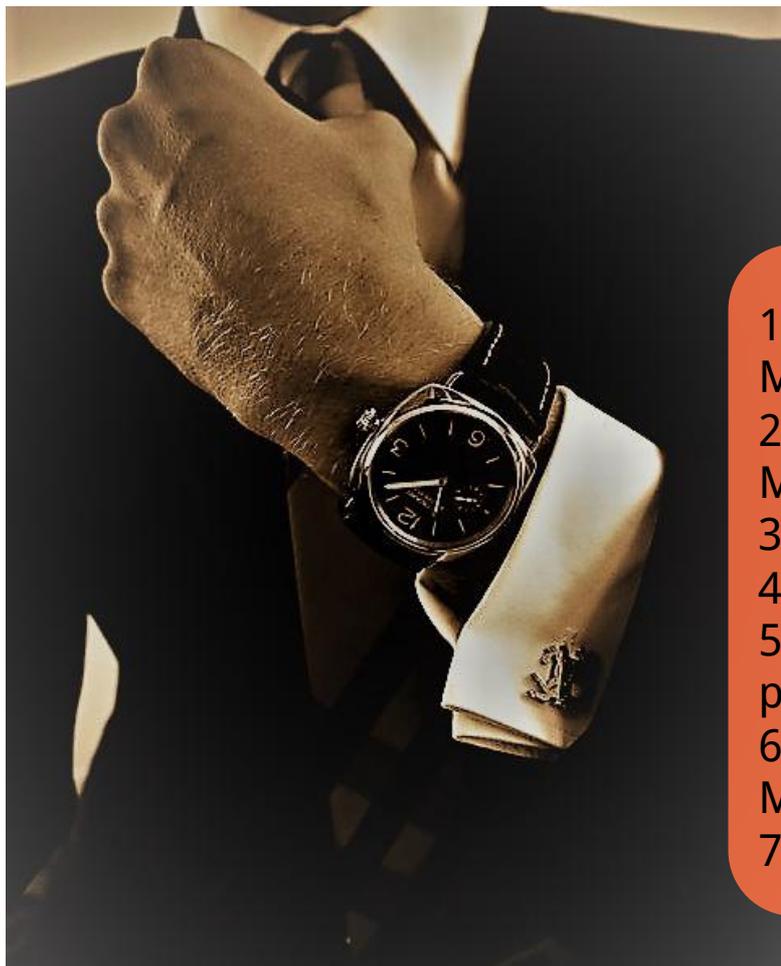
NOUEL MAMERI

“Le savoir appliqué est une arme d’instruction massive”



RAFIK CHALA





I. Public concerné par le programme

1. Les responsables du Marketing opérationnel ;
2. Les agents chargés du Marketing ;
3. Les assistants Marketing ;
4. Les chefs de produits ;
5. Les responsables lignes de produits ;
6. Les responsables Trade Marketing ;
7. Les e-marketeurs.

II. Objectifs opérationnels du programme :

Accompagner le chargé Marketing pour :

1. Consolider la maîtrise de la démarche Marketing et de sa mise en œuvre ;
2. Mettre en place, exécuter et évaluer l'efficacité d'un plan Marketing ;
3. Garantir les conditions optimales pour le lancement des nouvelles offres ;
4. Gagner en proximité avec le marché et en faire un avantage concurrentiel.

III. Contenu du programme

1. Marketing Business Process : mise en œuvre de la démarche Marketing ;
2. Marketing opérationnel : élaboration du plan Marketing et le suivi de son exécution ;
3. De la stratégie de communication au plan digital ;
4. Conception et planification de lancement d'une nouvelle offre commerciale sur le marché.



Total : 12 jours

Programme moyenne durée

Manager Commercial



I. Public concerné par le programme

1. Les superviseurs des ventes ;
2. Les responsables des ventes ;
3. Les responsables magasins ;
4. Les chefs de zones commerciales ;
5. Les responsables régionaux des ventes ;
6. Les vendeurs nouvellement promus en responsables commerciaux.

II. Objectifs opérationnels du programme :

Accompagner les responsables commerciaux pour :

1. Consolider ou acquérir les principales compétences du Manager Commercial de proximité ;
2. Planifier l'action commerciale et maîtriser les méthodes pour mettre en place les conditions d'une performance durable ;
3. Soutenir la compétence individuelle et développer la productivité collective de son équipe ;
4. Déployer localement la stratégie commerciale de l'entreprise et contribuer au développement du chiffre d'affaires ;
5. Identifier les KPI et mettre en place les tableaux de bord et de contrôle commerciaux.

III. Contenu du programme

1. La planification de l'action commerciale ;
2. Mise en place et organisation de l'équipe commerciale ;
3. Piloter l'activité commerciale : les tableaux de bord commerciaux et le reporting ;
4. Manager une équipe commerciale : Animer et motiver ses vendeurs au quotidien ;
5. Communication interpersonnelle et efficacité relationnelle.



Total : 14 jours

Programme moyenne durée

Vendeur d'élite



I. Public concerné par le programme

1. Les délégués commerciaux nouvellement recrutés ;
2. Les vendeurs en magasin nouvellement recrutés ;
3. Les télévendeurs nouvellement recrutés ;
4. Tout vendeur à potentiel et dont les résultats sont jugés insuffisants.

II. Objectifs opérationnels du programme :

Accompagner le vendeur pour :

1. Prendre du recul sur ses pratiques commerciales et à les développer ;
2. Acquérir les bonnes méthodes de vente et augmenter le taux de conversion client ;
3. Bâtir un savoir-faire et un savoir-être commercial et atteindre les objectifs de vente.

III. Contenu du programme

1. Techniques de vente : comment construire un savoir-faire commercial efficace ?
2. Communication interpersonnelle au service de la vente ;
3. Le reporting commercial.



Total : 07 jours

Programme moyenne durée

Vendeur d'élite advanced



I. Public concerné par le programme

1. Les délégués / attachés commerciaux ;
2. Les vendeurs en magasin ;
3. Les technico-commerciaux ;
4. Les télévendeurs.

Expérience : un an et plus.

II. Objectifs opérationnels du programme :

Accompagner le vendeur pour :

1. Prendre du recul sur ses pratiques commerciales et à les consolider ;
2. Acquérir les nouvelles méthodes de vente et contribuer efficacement au développement du chiffre d'affaires de son entreprise ;
3. Maîtriser les techniques pour développer et faire vivre un portefeuille clients.

III. Contenu du programme

1. Marketing commercial : savoir vendre un produit c'est savoir concevoir une offre;
2. Techniques de vente : consolider l'argumentation commerciale et augmenter les résultats commerciaux;
3. Méthodes de persuasion commerciale : comment influencer positivement son client ?
4. Négociation commerciale et ventes complexes ;
5. Le reporting commercial



Total : 10 jours

Programme moyenne durée

Manager de proximité



I. Public concerné par le programme

1. Les Managers intermédiaires ;
2. Les chefs d'équipes (production, stock, magasin, vente...etc.)
3. Les responsables de projets ;
4. Les collaborateurs nouvellement promus.

II. Objectifs opérationnels du programme :

Accompagner les Managers de proximité pour :

1. Maîtriser les méthodes et les compétences opérationnelles de base d'un Manager de proximité ;
2. Atteindre ses objectifs collectifs en mettant en place une synergie durable ;
3. Identifier les différentes situations managériales et s'y adapter avec style de management approprié ;
4. Apprendre à construire ou à développer son potentiel de Manager Leader, et participer à construire la performance de l'entreprise.

III. Contenu du programme

1. Management opérationnel : Construire un Management par objectifs ;
2. Management & pilotage de projet : Optimisation de la gestion des ressources et des priorités ;
3. Communication d'influence et efficacité relationnelle : Communiquer positivement en toutes situations ;
4. Gestion des collaborateurs : Animer et motiver son équipe au quotidien.



Total : 12 jours

Programme moyenne durée

Efficacité personnelle et développement professionnel



I. Public concerné par le programme

1. Les collaborateurs au niveau maîtrise et exécution ;
2. Les collaborateurs potentiellement destinés à être promus ;
3. Tout collaborateur dont les attitudes professionnels sont à renforcer ;
4. Les collaborateurs nouvellement recrutés.

II. Objectifs opérationnels du programme :

Accompagner le collaborateur pour :

1. Acquérir les réflexes professionnels positifs dans le cadre du travail ;
2. Construire sa performance individuelle ;
3. Bâtir des relations saines et positives avec ses collègues et avec sa hiérarchie ;
4. Développer des prédispositions personnelles pour l'évolution de sa carrière professionnelle.

III. Contenu du programme

1. Communication interpersonnelle et efficacité relationnelle ;
2. Gestion du stress, des émotions et la prévention des conflits ;
3. Gestion du temps et des priorités ;
4. Communication écrite et techniques de rédaction professionnelle ;
5. Techniques de présentation orale et prise de parole en public.



Total : 10 jours

Services

Nous proposons pour les entreprises partenaires des solutions globales et personnalisées pour le développement de la compétence individuelle et collective de leurs collaborateurs.

INGÉNIERIE PÉDAGOGIQUE

- Conception et adaptation de formations à la carte.
- Développement de programmes de formations personnalisés.

EXÉCUTION DES PROGRAMMES DE FORMATIONS

- Exécution de formations à la carte ou de programmes de formation en intra entreprise.
- Exécution de formations à la carte en inter entreprise.

COACHING

- Coaching et suivi individuel post-formation pour l'adaptation des concepts consolidés pendant les sessions de formation.

CONCEPTION DE CONTENUS DE FORMATIONS

- Conception de mallettes pédagogiques, exclusivement développées pour les besoins de formations internes de l'entreprise.

FORMATION FORMATEURS

- Développement et exécution de programmes de formations pour les futures formateurs internes de l'entreprise.

Contact

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

Responsable Relation Client :

 0558 575 417

 nouel.mameri@dzprogress.com

Responsable Pédagogique :

 0554 206 702

 rafik.chala@dzprogress.com





**FAITES DE VOTRE TEMPS UN
AVANTAGE PRÉCIEUX**

Recevez une offre technique en moins de 24 heures*

* Pour une formation à la carte - hors weekend



www.dzprogrss.com



146 Extension Gérault ,Chéraga Alger



contact@dzprogress.com