



OFFRE

**FORMATIONS
CORPORATE**

www.dzprogress.com

Etablissement agréé par l'état - N° 3937

Notre fondement

Progress trainings est un institut de formation professionnelle, agréé par l'état, spécialisé dans les métiers de la commercialisation et de l'encadrement des activités opérationnelles.

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

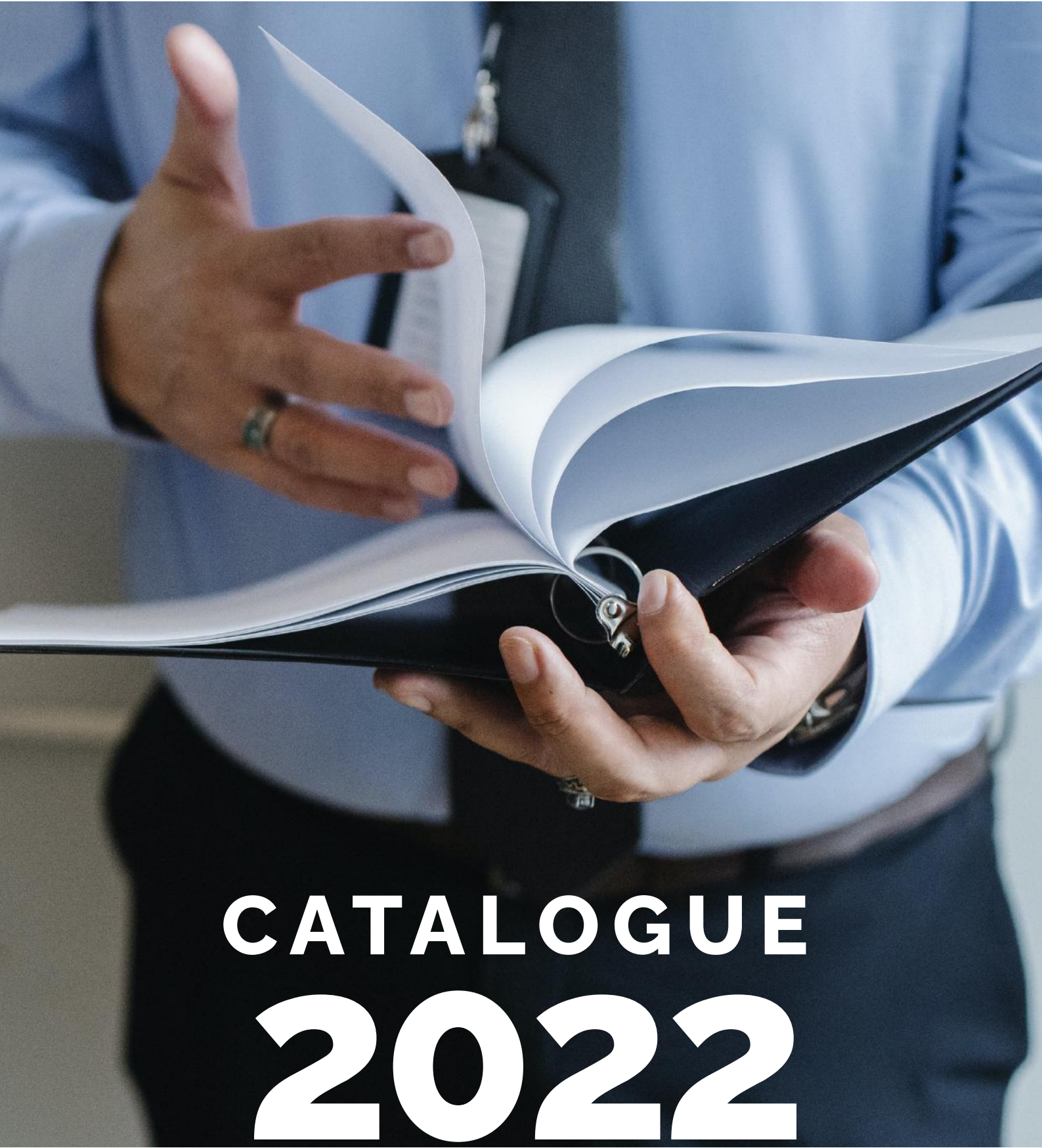
“Le savoir appliqué est une arme d’instruction massive”



RAFIK CHALA



Formations à la Carte



CATALOGUE
2022

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

Code "B"

Le succès est proportionnel à la capacité d'apporter de la valeur aux client

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 Warketing (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

Code "B"

Le succès est proportionnel à la capacité d'apporter de la valeur aux client

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

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

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

Code "D"

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

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 automotivation	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 jour

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 réseaux sociaux	2 jours
E 006	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 outils du responsable réseaux sociaux	De 3 à 5 jours

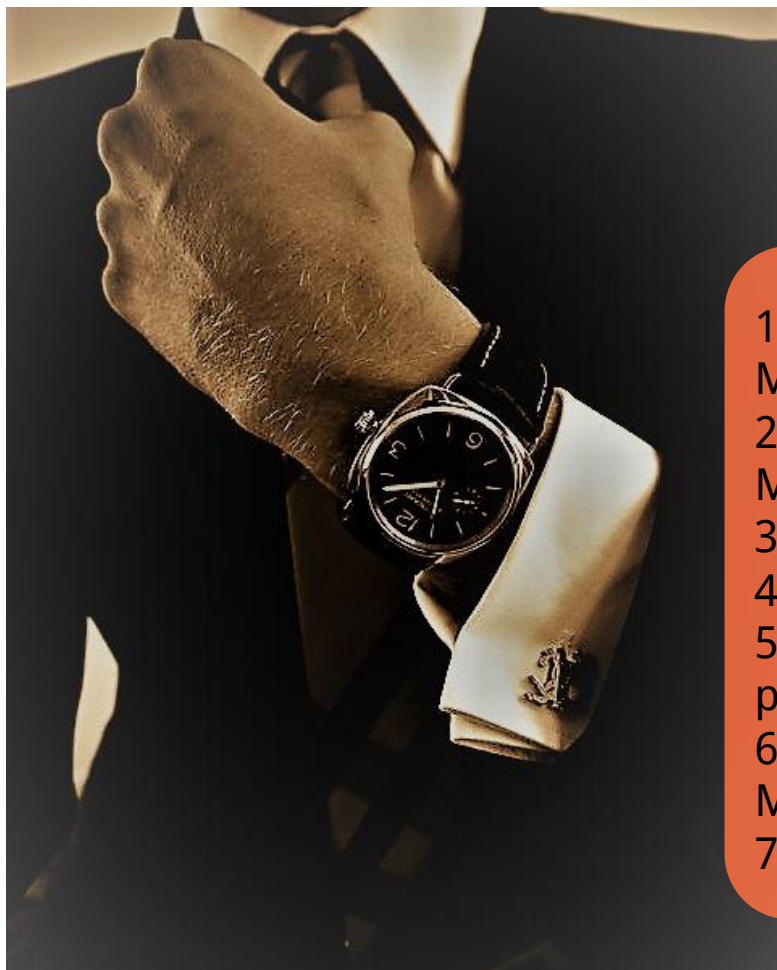
Formations **par Métier**



CATALOGUE
2022

Programme moyenne durée

Expert Marketing



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