



NOS OFFRES DE FORMATION 2023

NOTRE ORGANISME DE FORMATION

*Hotspot est né de l'idée qu'il est possible
d'apprendre en prenant du plaisir.*

L'aspect ludique et la gamification sont au cœur de toutes nos constructions pédagogiques.

Mettre à profit toute l'intelligence du cerveau humain !

Qu'elles soient digitales ou présentielles, les formations Hotspot sollicitent les 2 hémisphères du cerveau, simultanément. Nous formons vos équipes avec une pédagogie ludique et un contenu de formation sur-mesure, parfaitement adapté à vos objectifs.

Nos méthodes sont issues de la réalité du terrain.

Nous mettons notre expérience dans l'éducation nationale, la vente, le sport ou encore la restauration au service de formations efficaces.

*Avec des consommateurs de plus en plus spécialistes et des collaborateurs "auto-entrepreneurs",
la formation doit se réinventer.*

Le collaborateur est désormais l'acteur principal de sa montée en compétence.

***C'est en capitalisant sur le plaisir d'apprendre que nous créons les
ambassadeurs de votre entreprise !***

*L'organisme de formation HOTSPOT est certifié « Qualiopi »,
ce qui garantit la qualité et le sérieux de nos prestations.*

*Nous faciliterons vos démarches administratives de prise en charge,
en vous fournissant tous les documents nécessaires.*



La certification qualité a été
délivrée au titre de la catégorie
suivante : Actions de formation

Modalités et délais d'accès :

Pour nous contacter et étudier vos besoins, vous pouvez nous contacter :



formation@ajpo-hotspot.com



Prosper Onaheta - 06 29 98 24 85

Nous vous rappellerons sous 48H, les délais d'accès à la formation seront à valider lors d'un entretien téléphonique préalable.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Notre Organisme de formation est à votre écoute afin de permettre à chacun l'accès à nos formations. Une étude de vos besoins sera réalisée afin de construire et adapter notre formation en lien avec les experts mobilisables.

SOMMAIRE

Nos offres de formations présentielles	Page 5
Relation client	Page 6
Gestion des conflits	Page 7
Technique de Vente - <i>Fondamentaux</i>	Page 8
Technique de Vente - <i>Perfectionner son accueil client</i>	Page 9
Technique de Vente - <i>Perfectionner sa découverte client</i>	Page 10
Technique de Vente - <i>Perfectionner son argumentation</i>	Page 11
Vendre une Garantie Complémentaire	Page 12
Vendre une offre de crédit	Page 13
La « Servicialisation »	Page 14
Vendre les produits - <i>Fondamentaux</i>	Page 15
Vendre les produits - <i>La literie</i>	Page 16
Vendre les produits – <i>Produits stars</i>	Page 17
Management - <i>Parcours management – 10 journées</i>	Page 18
Management - <i>Comprendre les fondamentaux du Management</i>	Page 19
Management - <i>Animer son équipe au quotidien</i>	Page 20
Management - <i>Développer les compétences</i>	Page 21
Management - <i>Organiser son temps et sa performance</i>	Page 22
Management - <i>Manager les individualités</i>	Page 23
Ouverture de magasin - <i>Séminaire vente - 3 journées</i>	Page 24
Ouverture de magasin - <i>Séminaire vente et management - 5 journées</i>	Page 25
Formation de Formateur - <i>Fondamentaux</i>	Page 26
Nos offres de Digital Learning	Page 27
Pourquoi nous choisir ?	Page 28
Nos offres sur mesure	Page 29
Les chiffres 2022	Page 31
Contacts Hotspot	Page 32

NOS OFFRES DE FORMATIONS PRÉSENTIELLES





Relation client

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les enjeux de la satisfaction client
- Comprendre l'attitude à adopter pour satisfaire le client
- Développer une communication au service du client

PROGRAMME

La différence entre « satisfait » et « très satisfait »

Les nouvelles attentes du client

Les enjeux économiques et stratégiques de la satisfaction client

Les 3 acteurs d'une relation client réussie

L'importance et le rôle de chacun

Valoriser la relation gagnant-gagnant

Un état d'esprit au service du client

Développer une « attitude de Service »

Susciter la confiance en démontrant son expertise

Créer de la convivialité en personnalisant

Faire preuve d'enthousiasme

La confiance en soi pour rassurer

S'affirmer grâce à sa communication verbale

Comprendre son mode de communication

Poser les bonnes questions grâce à l'écoute active

L'importance de la voix et le choix des mots

Le langage positif

Rassurer grâce à sa communication non verbale

Faire preuve d'empathie

Les gestes qui rassurent

L'importance du regard

La communication émotionnelle

LES + DE CETTE FORMATION

+ Les participants réaliseront de nombreuses mises en situation pour acquérir les bons réflexes.

+ Les participants repartiront avec un book complet, ainsi que l'intégralité de la formation au format numérique.

* Le taux de satisfaction est établi d'après les questionnaires individuels à chaud de fin de formation.

60 participants
Entre janvier 2022 et
septembre 2023

Taux de satisfaction*

83% Très Satisfaits
96% Satisfaits

INSCRIPTION & MODALITÉS



Durée

1 journée
9h30 - 17h30



Prérequis

Exercer une fonction en relation avec la clientèle



Publics concernés

Tous public en magasin



Pédagogie

- Apport théorique et pratique
- Mise en situation
- Entraînement individuel
- Entraînement collectif



Évaluation

Test de validation des acquis (QCM)



Tarif

1190€ HT
Pour 12 personnes max



Gestion des conflits

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier les différents types de conflits
- Comprendre la stratégie à adopter pour désamorcer un conflit
- Adopter une communication factuelle et objective pour résoudre le conflit

PROGRAMME

Être en phase avec ses valeurs pour mieux comprendre l'autre

L'importance des valeurs selon Frédéric Hudson
La perception personnelle et subjective du monde
Accepter de ne pas toujours être en accord

Comprendre le mécanisme du conflit

Reconnaître les différents types de conflits
Identifier les acteurs et les sources du conflit
Evaluer le niveau du conflit

Les 5 stratégies pour désamorcer et résoudre un conflit

Choisir la stratégie la plus adaptée
Personnaliser et agir avec méthode
Accepter les conséquences de ses choix

S'affirmer grâce à sa communication verbale et non verbale

Poser les bonnes questions grâce à l'écoute active
Remplacer les maux qui fâchent par les mots qui rassurent
Différencier empathie et sympathie
Les gestes qui font la différence

Exprimer son désaccord avec assertivité

La méthode DESC pour une communication assertive
Rester factuel et objectif grâce à l'analyse transactionnelle
Accepter d'exprimer ses émotions
Savoir exposer une alternative constructive

LES + DE CETTE FORMATION

+ Les participants réaliseront de nombreuses mises en situation pour acquérir les bons réflexes.

+ Les participants repartiront avec un book complet, ainsi que l'intégralité de la formation au format numérique.

* Le taux de satisfaction est établi d'après les questionnaires individuels à chaud de fin de formation.

60 participants
Entre janvier 2022 et
septembre 2023

Taux de satisfaction*

100% Très Satisfaits
100% Satisfaits

INSCRIPTION & MODALITÉS



Durée
1 journée
9h30 - 17h30



Prérequis
Exercer une fonction en relation avec la clientèle



Publics concernés
Tous public en magasin



Pédagogie

- Apport théorique et pratique
- Mise en situation
- Entraînement individuel
- Entraînement collectif



Évaluation
Test de validation des acquis (QCM)



Tarif
1190€ HT
Pour 12 personnes max



Technique de Vente

Fondamentaux

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier les nouveaux enjeux du métier de vendeur
- Comprendre les étapes de la méthode de vente ADAC
- Construire un argumentaire personnalisé intégrant le produit, l'accessoire et le service

PROGRAMME

Le vendeur et la passion du client

Les nouveaux enjeux du métier de vendeur
Surprendre le client de plus en plus exigeant

Valoriser l'acte d'achat avec les avantages exclusifs de l'enseigne

Les avantages exclusifs de mon enseigne
Expliquer et positionner ma gamme de produit

Différencier le « feeling » et la « méthode »

L'importance de la méthode dans la vente
Structurer son approche client pour des ventes plus rapides et plus complètes

Le référentiel ADAC pour démontrer son expertise

Les 4 étapes de la vente ADAC
La personnalisation de l'accueil pour susciter la confiance
Remplacer la découverte des besoins par une découverte réelle du client
Baser son argumentation sur la passion et l'expertise
Ne pas conclure mais fidéliser

Vendre et augmenter la valeur d'usage

Intégrer naturellement les accessoires dans son discours de vente
Valoriser l'expérience d'achat grâce aux services de l'entreprise
Fidéliser grâce aux avantages exclusifs de l'enseigne

LES + DE CETTE FORMATION

+ Les participants réaliseront un jeu d'équipe pour prendre conscience de l'importance de la méthodologie.

+ Les participants repartiront avec un book complet, ainsi que l'intégralité de la formation au format numérique.

* Le taux de satisfaction est établi d'après les questionnaires individuels à chaud de fin de formation.

43 participants
Entre janvier 2022 et
septembre 2023

Taux de satisfaction*

95% Très Satisfaits
97% Satisfaits

INSCRIPTION & MODALITÉS



Durée
1 journée
9h30 - 17h30



Prérequis
Exercer une fonction en relation avec la clientèle



Publics concernés

- Vendeurs
- Chefs de rayons
- Directeurs de magasin



Pédagogie

- Apport théorique et pratique
- Mise en situation
- Entraînement individuel
- Entraînement collectif



Évaluation
Test de validation des acquis (QCM)



Tarif
1190€ HT
Pour 12 personnes max



Technique de Vente

Perfectionner son accueil client

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier le rôle du vendeur dans l'expérience client
- Comprendre l'importance de la personnalisation dans la phase d'accueil
- Appliquer la méthode « 60 secondes chrono » pour augmenter ses ventes

PROGRAMME

Créer une relation unique avec le client

Le rôle du vendeur dans la relation client
Les clés d'une expérience client réussie en magasin

Rentrer dans le cercle de confiance du client

Les nouveaux prescripteurs
Se distinguer face à l'expertise client

Un accueil « 60 secondes Chrono »

Rendre le client « unique »
Valoriser l'acte d'achat
Réussir les premières secondes de la vente

Se positionner pour inspirer confiance

L'importance de la communication non-verbale
Les 4 zones de communication

Se synchroniser pour créer une relation de confiance

Le mimétisme comportemental
Du langage commercial au langage client
Développer son empathie

Accrocher pour susciter l'intérêt

Se différencier dès l'accroche
Surprendre le client avec les atouts de l'enseigne
Susciter l'envie grâce à la personnalisation

LES + DE CETTE FORMATION

+ Les vendeurs réaliseront des mises en situation pour valider les acquis.

+ Les participants repartiront avec un book complet, ainsi que l'intégralité de la formation au format numérique.

* Le taux de satisfaction est établi d'après les questionnaires individuels à chaud de fin de formation.

7 participants
Entre janvier 2022 et
septembre 2023

Taux de satisfaction*

71% Très Satisfaits
100% Satisfaits

INSCRIPTION & MODALITÉS



Durée
1 journée
9h30 - 17h30



Prérequis
Exercer une fonction en relation avec la clientèle



Publics concernés

- Vendeurs
- Chefs de rayons
- Directeurs de magasin



Pédagogie

- Apport théorique et pratique
- Mise en situation
- Entraînement individuel
- Entraînement collectif



Évaluation
Test de validation des acquis (QCM)



Tarif
1190€ HT
Pour 12 personnes max



Technique de Vente

Perfectionner sa découverte client

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier les besoins réels du client
- Comprendre l'importance du questionnement ADAC pour augmenter ses ventes
- Appliquer les bonnes méthodes de découverte pour valoriser son expertise

PROGRAMME

Gagner la confiance d'un client de plus en plus « spécialiste »

Le nouveau positionnement à adopter pour créer un climat de confiance

Le rôle du vendeur face à un client renseigné

Concentrer son attention sur le client plutôt que sur le produit

Remplacer la découverte des besoins par une découverte réelle du client

Découvrir la problématique client pour créer de la satisfaction

Comprendre ce que le client ne dit pas

Conseiller uniquement sur des critères objectifs

Différencier « proposition commerciale » et « conseil d'expert »

La découverte pour renforcer la qualité de ses conseils

Découvrir sincèrement le client en 3 étapes

Explorer les expériences passées

Comprendre l'environnement présent

Projeter le client dans une utilisation future

6 questions ADAC pour une performance garantie

De la découverte des besoins à la découverte du client

Se concentrer sur le client plus que sur le produit

Ouvrir le champs des possibles

L'importance de la reformulation

Les différentes techniques de reformulation

Se connecter avec le client grâce à « L'écoute active »

LES + DE CETTE FORMATION

+ Les participants réaliseront de nombreuses mises en situation pour comprendre de l'importance de la méthodologie.

+ Les participants repartiront avec un book complet, ainsi que l'intégralité de la formation au format numérique.

* Le taux de satisfaction est établi d'après les questionnaires individuels à chaud de fin de formation.

Thème non animé
Entre janvier 2022 et
septembre 2023

Taux de satisfaction*
Non évalué

INSCRIPTION & MODALITÉS



Durée
1 journée
9h30 - 17h30



Prérequis
Exercer une fonction en
relation avec la clientèle



Publics concernés

- Vendeurs
- Chefs de rayons
- Directeurs de magasin



Pédagogie

- Apport théorique et pratique
- Mise en situation
- Entraînement individuel
- Entraînement collectif



Évaluation
Test de validation des
acquis (QCM)



Tarif
1190€ HT
Pour 12 personnes max



Technique de Vente

Perfectionner son argumentation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les postures à adopter pour « rentrer dans le cercle de confiance du client »
- Comprendre l'importance de « challenger » l'information des clients
- Appliquer la méthode APB pour augmenter ses ventes

PROGRAMME

Vendeur, un métier de passionné

Les attentes des clients « spécialistes »
Passer « d'expert produit » à « expert client »

Rentrer dans le cercle de confiance des clients

Les nouveaux prescripteurs
Se distinguer face à l'expertise client

Challenger l'information des clients

Affirmer son statut d'expert
Se différencier grâce à la personnalisation
Démontrer la valeur ajoutée du « conseil vendeur »
Projeter le client à l'usage pour vendre une solution complète

La mécanique de prise de décision

Les 3 étapes du processus de décision
La dopamine au service d'une réponse positive
Réduire les contraintes perçues pour une réponse positive

Les techniques pour convaincre

Du langage vendeur au langage client
Comprendre « l'Empan mnésique »

La méthode APB

Argumenter en bénéfices client
Personnaliser pour convaincre
Argumenter pour sublimer

LES + DE CETTE FORMATION

+ Les participants réaliseront de nombreuses mises en situation pour comprendre de l'importance de la méthodologie.

+ Les participants repartiront avec un book complet, ainsi que l'intégralité de la formation au format numérique.

* Le taux de satisfaction est établi d'après les questionnaires individuels à chaud de fin de formation.

22 participants
Entre janvier 2022 et
septembre 2023

Taux de satisfaction*

75% Très Satisfaits
100% Satisfaits

INSCRIPTION & MODALITÉS



Durée
1 journée
9h30 - 17h30



Prérequis
Exercer une fonction en relation avec la clientèle



Publics concernés

- Vendeurs
- Chefs de rayons
- Directeurs de magasin



Pédagogie

- Apport théorique et pratique
- Atelier de démonstration
- Entraînement individuel
- Entraînement collectif



Évaluation
Test de validation des acquis (QCM)



Tarif
1190€ HT
Pour 12 personnes max



Vendre une Garantie Complémentaire

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les enjeux commerciaux et stratégiques de la vente de garantie complémentaire
- Traduire les avantages exclusifs de la Garantie en bénéfices client
- Structurer son argumentation pour augmenter ses ventes de Garantie

PROGRAMME

Adopter une posture de vente « consommation durable »

Les nouveaux modes de consommation

Répondre au besoin d'un achat durable, sans surcoût en cas de réparation

La transparence et la clarté des arguments pour convaincre

Différencier la garantie légale et l'extension de garantie

Les avantages exclusifs de mon enseigne

Les bénéfices de chaque Garanties complémentaires

L'importance des mots et de la méthode pour susciter l'envie

L'importance de la méthodologie dans la vente

La technique ADAC pour une relation de confiance

Susciter l'envie dès la phase de découverte

Convaincre le client grâce à une accroche percutante

La personnalisation pour être plus persuasif et augmenter ses ventes

Comprendre les profils de représentation VAK

Personnaliser ses arguments pour se synchroniser avec le client

Structurer le traitement des objections

La méthode AAC pour conserver une relation de confiance

Répondre efficacement à l'objection « c'est trop cher »

Répondre efficacement à l'objection « Je suis déjà couvert »

Répondre efficacement à l'objection « Je rachèterais un autre produit »

S'entraîner à répondre à toutes les objections clients

LES + DE CETTE FORMATION

+ Les participants réaliseront de nombreuses mises en situation pour maîtriser parfaitement l'argumentaire.

+ Les participants repartiront avec un book complet, ainsi que l'intégralité de la formation au format numérique.

* Le taux de satisfaction est établi d'après les questionnaires individuels à chaud de fin de formation.

Thème non animé
Entre janvier 2022 et
septembre 2023

Taux de satisfaction*
Non évalué

INSCRIPTION & MODALITÉS



Durée

1 journée
9h30 - 17h30



Prérequis

Exercer une fonction en relation avec la clientèle



Publics concernés

- Vendeurs
- Chefs de rayons
- Directeurs de magasin



Pédagogie

- Apport théorique et pratique
- Simulation de vente
- Entraînement individuel
- Entraînement collectif



Évaluation

Test de validation des acquis (QCM)



Tarif

1190€ HT
Pour 12 personnes max



Vendre une offre de crédit

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les enjeux commerciaux et stratégiques de la vente à crédit
- Traduire les avantages exclusifs de l'offre de crédit en bénéfices client
- Démontrer son expertise en personnalisant son argumentation

PROGRAMME

Donner au client les moyens de ses envies

Les enjeux de la vente à crédit dans la stratégie de l'entreprise
Les tendances du marché favorables à la vente à crédit

Lever ses propres freins face à la vente de « Crédit »

Les bénéfices de la vente à Crédit
Les idées reçues sur le Crédit
Adopter un état d'esprit positif pour mieux convaincre

Développer son expertise pour inspirer confiance

L'encadrement légale et les conditions administratives
Les différentes possibilités de paiement à crédit
La souscription d'un dossier Crédit

Démontrer les exclusivités, la simplicité et l'accessibilité de l'offre

Argumenter sur les bénéfices de l'offre de Crédit
Les avantages exclusifs de notre offre de crédit
Convaincre le client grâce à une accroche percutante

Personnaliser pour rendre le client unique

Les 5 profils de clients qui achètent à crédit
Développer un argumentaire adapté à chaque client

Démontrer son expertise avec la méthode ADAC

La technique ADAC pour une relation de confiance
Susciter l'envie dès la phase de découverte
Rassurer le client en traitant les objections avec méthode

LES + DE CETTE FORMATION

+ Les participants réaliseront des simulations de vente pour parfaire leur argumentation.

+ Les participants repartiront avec un book complet, ainsi que l'intégralité de la formation au format numérique.

* Le taux de recommandation est établi d'après les questionnaires individuels à chaud de fin de formation.

175 participants
Entre janvier 2022 et
septembre 2023

Taux de
recommandation*

93%

INSCRIPTION & MODALITÉS



Durée
1 journée
9h30 - 17h30



Prérequis
Exercer une fonction en
relation avec la clientèle



Publics concernés

- Vendeurs
- Hôte de caisse
- Responsables Caisses
- Chefs de rayons
- Directeurs de magasin



Pédagogie

- Apport théorique et pratique
- Mise en situation
- Entraînement individuel
- Entraînement collectif



Évaluation
Test de validation des
acquis (QCM)



Tarif
1190€ HT
Pour 12 personnes max



La « Servicialisation »

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre le nouveau positionnement des Services dans l'acte d'achat
- Démontrer sa valeur ajoutée face à un client exigeant, connecté et expert
- Concevoir une nouvelle approche pour augmenter ses ventes

PROGRAMME

La « Servicialisation » du commerce

Les enjeux de la « Servicialisation »

Prendre conscience de la place des Services dans l'expérience client

D'un besoin de possession vers une envie d'utilisation

D'un achat produit à un achat Service

Sublimer le produit par la vente de service

Augmenter la valeur d'usage du produit

Le Service comme point de départ dans l'argumentation

Développer une nouvelle méthodologie de vente de Services

Argumenter autour des « 4 piliers » de la vente de Service

S'appuyer sur les services exclusifs pour séduire le client

Réinitialiser sa vision du service client

Prendre en compte les nouvelles exigences du client « connecté »

Challenger l'information pour rentrer dans le « cercle de confiance »

Se démarquer face à « l'expertise » des clients

S'adapter pour satisfaire le client « conso 'acteur »

Renouveler l'expérience client en magasin

Intégrer le besoin « d'omnicanalité » dans son discours commercial

Développer une relation « ultra-personnalisée »

Surprendre pour générer de la dopamine

LES + DE CETTE FORMATION

+ Les participants réaliseront des exercices de réflexion en groupe pour partager leurs points de vue.

+ Les participants repartiront avec un book complet, ainsi que l'intégralité de la formation au format numérique.

* Le taux de satisfaction est établi d'après les questionnaires individuels à chaud de fin de formation.

37 participants
Entre janvier 2022 et
septembre 2023

Taux de satisfaction*

94% Très Satisfaits
100% Satisfaits

INSCRIPTION & MODALITÉS



Durée
1 journée
9h30 - 17h30



Prérequis
Exercer une fonction en relation avec la clientèle



Publics concernés

- Vendeurs
- Chefs de rayons
- Directeurs de magasin



Pédagogie

- Apport théorique et pratique
- Mise en situation
- Entraînement individuel
- Entraînement collectif



Évaluation
Test de validation des acquis (QCM)



Tarif
1190€ HT
Pour 12 personnes max



Vendre les produits

Fondamentaux

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les attentes des clients sur la famille de produit
- Comprendre les critères de montée en gamme
- Démontrer son expertise avec une argumentation claire et convaincante

PROGRAMME

Affirmer son expertise face à un client « spécialiste »

Transmettre la passion des produits
Le marché et son évolution

Développer son expertise sur les fondamentaux

Les critères de choix des clients
La composition de la gamme
Savoir se repérer sur le rayon

La montée en gamme pour augmenter son PVM

Les technologies qui font la différence
Rajouter de la valeur d'usage en montant en gamme
Traduire les avantages en bénéfices client

Se distinguer avec des conseils d'experts

Les questions fréquentes des clients
Les conseils de mise en marche et d'installation
Les conseils d'entretien
Les accessoires indispensables
Les services exclusifs

La méthode ADAC pour augmenter ses ventes

Les questions de découverte pour connaître les besoins réels
Une argumentation APB pour convaincre le client
Réussir une démonstration et donner envie au client

Les tendances par marques

Le positionnement et la vision client par marque
Les technologies par marque



**16 familles
de produits
au choix**

Thème non animé
Entre janvier 2022 et
septembre 2023

Taux de satisfaction*
Non évalué

INSCRIPTION & MODALITÉS



Durée
1 journée
9h30 - 17h30



Prérequis
Aucun prérequis



Publics concernés

- Vendeurs
- Chefs de rayons
- Directeurs de magasin



Pédagogie

- Apport théorique et pratique
- Atelier de démonstration



Évaluation
Test de validation des
acquis (QCM)



Tarif
1190€ HT
Pour 12 personnes max

LES + DE CETTE FORMATION

+ Les participants s'entraîneront à réaliser des démonstrations pour appuyer leur argumentation.

+ Les participants repartiront avec un book complet, ainsi que l'intégralité de la formation au format numérique.



Vendre les produits

La literie

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les attentes des clients en matière de sommeil et de bien-être
- Comprendre les critères de choix d'une solution literie
- Démontrer son expertise avec une argumentation claire et convaincante

PROGRAMME

Affirmer son expertise face à un client « spécialiste »

Une approche conseil et bien-être
Le marché et son évolution

L'importance de la literie pour le sommeil et le bien-être

Les cycles de sommeil
5 conseils d'experts pour bien dormir

Les fondamentaux de la vente d'un matelas

Les différents bénéfices d'un matelas
Le fonctionnement d'un matelas
La suspension adaptée aux besoins du client

Les fondamentaux de la vente d'un sommier

Les différents types de sommiers
Conseiller une solution « sommier/matelas » personnalisée

Les critères de choix de la literie

Le choix idéal, le choix budget et le choix raisonné
La solution adaptée selon le client
Savoir prendre en considération les préférences du client

La méthode ADAC pour augmenter ses ventes

Les questions de découverte pour connaître les besoins réels
Une argumentation APB pour convaincre le client
Conseiller les accessoires indispensables
Réussir une démonstration et donner envie au client

Les tendances par marques

Le positionnement et la vision client par marque
Les technologies par marque

LES + DE CETTE FORMATION

+ Les participants s'entraîneront à réaliser des démonstrations pour appuyer leur argumentation.

+ Les participants repartiront avec un book complet, ainsi que l'intégralité de la formation au format numérique.

* Le taux de satisfaction est établi d'après les questionnaires individuels à chaud de fin de formation.

27 participants
Entre janvier 2022 et
septembre 2023

Taux de satisfaction*

92% Très Satisfaits
100% Satisfaits

INSCRIPTION & MODALITÉS



Durée
1 journée
9h30 - 17h30



Prérequis
Aucun prérequis



Publics concernés

- Vendeurs
- Chefs de rayons
- Directeurs de magasin



Pédagogie

- Apport théorique et pratique
- Atelier de démonstration



Évaluation
Test de validation des acquis (QCM)



Tarif
1190€ HT
Pour 12 personnes max



Vendre les produits

Produits Stars

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les attentes des clients sur la famille de produit
- Maîtriser l'argumentaire des produits incontournables pour le magasin
- S'entraîner à réaliser des démonstrations percutantes

PROGRAMME

Affirmer son expertise face à un client « spécialiste »

Transmettre la passion des produits
Le marché et son évolution

Développer son expertise sur les produits incontournables du magasin

Les critères de choix des clients
La composition de la gamme
Savoir se repérer sur le rayon

La montée en gamme pour augmenter son PVM

Les technologies qui font la différence
Rajouter de la valeur d'usage en montant en gamme
Traduire les avantages en bénéfices client

Se distinguer avec des conseils d'experts

Les questions fréquentes des clients
Les conseils de mise en marche et d'installation
Les conseils d'entretien
Les accessoires indispensables
Les services exclusifs

La méthode ADAC pour augmenter ses ventes

Les questions de découverte pour connaître les besoins réels
Une argumentation APB pour convaincre le client
Réussir une démonstration et donner envie au client

Réaliser une démonstration qui donne envie

Les arguments qui donnent envie
Démontrer la valeur d'usage en quelques gestes



**16 familles
de produits
au choix**

63 participants
Entre janvier 2022 et
septembre 2023

Taux de satisfaction*

90% Très Satisfaits
100% Satisfaits

INSCRIPTION & MODALITÉS



Durée
1 journée
9h30 - 17h30



Prérequis
Aucun prérequis



Publics concernés

- Vendeurs
- Chefs de rayons
- Directeurs de magasin



Pédagogie

- Apport théorique et pratique
- Atelier de démonstration



Évaluation
Test de validation des
acquis (QCM)



Tarif
1190€ HT
Pour 12 personnes max

LES + DE CETTE FORMATION

+ Les participants s'entraîneront à réaliser des démonstrations pour appuyer leur argumentation.

+ Les participants repartiront avec un book complet, ainsi que l'intégralité de la formation au format numérique.



Management

Parcours management – 10 journées

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître le rôle et les responsabilités du manager
- Comprendre les enjeux de l'animation d'équipe et du développement des compétences
- Appliquer les bonnes pratiques pour un management individualisé et performant

PROGRAMME

Comprendre les fondamentaux du Management (2 jours)

Identifier son style managérial

Comprendre les attentes des collaborateurs pour adopter un management motivant

Adapter son style de management en fonction de ses collaborateurs

Animer son équipe au quotidien (2 jours)

Identifier les rituels managériaux pour animer son équipe

Comprendre l'importance de l'animation pour performer

Définir l'animation adaptée au besoin de ses collaborateurs

Développer les compétences (2 jours)

Identifier les besoins de montée en compétence de son équipe

Comprendre l'importance de la matrice des compétences pour performer

Adopter la posture de « manager formateur »

Organiser son temps et sa performance (2 jours)

Identifier ses besoins réels en matière de gestion du temps

Comprendre les principes d'organisation du temps

Appliquer les bonnes pratiques pour décider de son temps et gagner en performance

Manager les individualités (2 jours)

Connaître les enjeux du management « personnalisé »

Identifier ses axes de travail pour personnaliser sa communication et son management

Adopter la posture de « manager-coach »

Parcours complet non animé
Entre janvier 2022 et
septembre 2023

Taux de satisfaction*
Non évalué

INSCRIPTION & MODALITÉS



Durée
10 journées
9h30 - 17h30



Prérequis
Aucun prérequis



Publics concernés

- Vendeurs
- Chefs de rayons
- Directeurs de magasin



Pédagogie

- Apport théorique et pratique
- Atelier de démonstration



Évaluation
Test de validation des
acquis (QCM)



Tarif
11900€ HT
Pour 6 personnes max

LES + DE CETTE FORMATION

+ Les participants réaliseront de nombreux jeux d'équipe pour prendre conscience de l'importance de la méthodologie.

+ Les participants repartiront avec un book complet, ainsi que l'intégralité de la formation au format numérique.

* Le taux de satisfaction est établi d'après les questionnaires individuels à chaud de fin de formation.



Management

Comprendre les fondamentaux du Management

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier son style managérial
- Comprendre les attentes des collaborateurs pour adopter un management motivant
- Adapter son style de management en fonction de ses collaborateurs

PROGRAMME

Exprimer ses valeurs dans son management

L'importance des valeurs selon Frédéric Hudson

Oser être soi, s'affirmer et adopter un management qui nous ressemble

La cohérence personnelle pour motiver ses collaborateurs

Être à la hauteur des attentes des collaborateurs

La quête de sens pour réussir à performer

Définir des règles du jeu claires et valorisantes

Les attentes personnelles de chaque collaborateur

Réaliser un feed-back motivant

La montée en compétence pour développer « l'employabilité »

Développer l'autonomie et la compétence de ses collaborateurs

Définir et adapter son style de management

Les 4 lois du management situationnel selon Hersey et Blanchard

Le management directif, persuasif, participatif et déléguatif

Nourrir la motivation de ses collaborateurs

Les 6 sources de motivation

Les motivations générales et spécifiques

Distinguer animation d'équipe et performance individuelle

Animer son équipe en s'appuyant sur des rituels managériaux

Organiser son temps et sa performance

Manager les individualités

Concevoir et animer un plan d'action motivant

La méthodologie de conception d'un plan d'action

Définir des objectifs SMART

LES + DE CETTE FORMATION

+ Les participants s'entraîneront à utiliser les méthodes et outils présentés pour faciliter la mise en pratique.

+ Les participants repartiront avec un book complet, ainsi que l'intégralité de la formation au format numérique.

* Le taux de satisfaction est établi d'après les questionnaires individuels à chaud de fin de formation.

8 participants
Entre janvier 2022 et
septembre 2023

Taux de satisfaction*

87% Très Satisfaits
100% Satisfaits

INSCRIPTION & MODALITÉS



Durée

2 journées

14 heures au total



Prérequis

Aucun prérequis



Publics concernés

- Chefs de rayons
- Directeurs de magasin



Pédagogie

- Apport théorique et pratique
- Atelier de démonstration



Évaluation

Test de validation des acquis (QCM)



Tarif

2380€ HT

Pour 6 personnes max



Management

Animer son équipe au quotidien

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier les rituels managériaux pour animer son équipe
- Comprendre l'importance de l'animation pour performer
- Définir l'animation adaptée aux besoins de ses collaborateurs

PROGRAMME

Affirmer son leadership lors des rituels managériaux

Poser le cadre et organiser les décisions
Fédérer et nourrir le besoin d'appartenance
Reconnaître l'importance des étapes franchies

Le « briefe du matin » pour booster les performances d'équipe

Analyser ses résultats et définir ses priorités au quotidien
Communiquer ses attentes avec enthousiasme
Les profils VAK pour augmenter l'impact de sa communication

Le « débriefe » pour booster la performance individuelle

L'importance de la formalisation
Évaluer la performance sans jugement
Faire prendre conscience des axes d'amélioration
Féliciter la performance et encourager l'effort

L'entretien de motivation

Féliciter les bons comportements et recadrer avec bienveillance
Développer l'écoute active pour un échange sans interprétation
La méthode « Hamburger » pour un échange positif et constructif

Le « suivi informel »

La motivation et le rythme chrono biologique
La méthode « B.A. BA » pour une forte proximité avec ses collaborateurs

La réunion d'équipe

Fédérer l'équipe autour de sujets communs
Définir le format de réunion adapté à l'objectif visé
Réussir la conception et l'animation d'une réunion

LES + DE CETTE FORMATION

+ Les participants s'entraîneront à utiliser les méthodes et outils présentés pour faciliter la mise en pratique.

+ Les participants repartiront avec un book complet, ainsi que l'intégralité de la formation au format numérique.

* Le taux de satisfaction est établi d'après les questionnaires individuels à chaud de fin de formation.

24 participants
Entre janvier 2022 et
septembre 2023

Taux de satisfaction*

91% Très Satisfaits
100% Satisfaits

INSCRIPTION & MODALITÉS



Durée
2 journées
14 heures au total



Prérequis
Aucun prérequis



Publics concernés

- Chefs de rayons
- Directeurs de magasin



Pédagogie

- Apport théorique et pratique
- Atelier de démonstration



Évaluation
Test de validation des acquis (QCM)



Tarif
2380€ HT
Pour 6 personnes max



Management

Développer les compétences

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier les besoins de montée en compétence de son équipe
- Comprendre l'importance de la matrice des compétences pour performer
- Adopter la posture de « manager formateur »

PROGRAMME

L'humain au cœur de la performance de l'entreprise

Les collaborateurs sources de croissance et de productivité
Valoriser les « talents » et développer la fidélisation
Donner du sens à l'engagement

La quête permanente de nouvelles compétences

Nourrir le besoin individuel de progression
Evaluer les motivations de chacun à monter en compétences

La matrice des compétences pour piloter la performance

Déterminer les compétences nécessaires pour performer
Evaluer le niveau de compétence individuel et collectif
Les actions managériales pour l'acquisition de nouvelles compétences
La répartition et l'équilibrage des ressources

Former ses équipes

Intégrer la formation dans sa stratégie de développement
La planification des actions de formation

La posture de « manager-formateur »

Les missions du « manager-formateur »
Comprendre les spécificités de l'apprentissage pour adulte
La conception et l'animation d'une formation

Traduire son expertise en séquence de formation

Concevoir et animer une séquence de formation
Faire monter en compétence son collaborateur

LES + DE CETTE FORMATION

+ Les participants s'entraîneront à utiliser les méthodes et outils présentés pour faciliter la mise en pratique.

+ Les participants repartiront avec un book complet, ainsi que l'intégralité de la formation au format numérique.

* Le taux de satisfaction est établi d'après les questionnaires individuels à chaud de fin de formation.

1 participant
Entre janvier 2022 et
septembre 2023

Taux de satisfaction*

100% Très Satisfaits
100% Satisfaits

INSCRIPTION & MODALITÉS



Durée
2 journées
14 heures au total



Prérequis
Aucun prérequis



Publics concernés

- Chefs de rayons
- Directeurs de magasin



Pédagogie

- Apport théorique et pratique
- Atelier de démonstration



Évaluation
Test de validation des acquis (QCM)



Tarif
2380€ HT
Pour 6 personnes max



Management

Organiser son temps et sa performance

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier ses besoins réels en matière de gestion du temps
- Comprendre les principes d'organisation du temps
- Appliquer les bonnes pratiques pour décider de son temps et gagner en performance

PROGRAMME

L'importance de la prise de recul

S'accorder du temps pour soi
Ralentir et profiter du moment présent

Quantifier ses besoins réels en temps

Evaluer son apport pour chaque tâche et mission
Identifier les actions à haute valeur ajoutée

Gérer son temps et prévoir l'imprévisible

10 habitudes pour optimiser et suivre sa productivité
Etablir et suivre son « plan journalier »
Prévoir du temps pour l'imprévu et l'informel

Décider de son temps avec la matrice d'Eisenhower

Distinguer l'important et l'urgent
Valoriser les missions prioritaires
Anticiper et planifier pour optimiser la productivité
Déléguer et responsabiliser ses collaborateurs

S'opposer aux pertes de temps

Minimiser l'impact des « voleurs de temps »
Identifier les sollicitations excessives et apprendre à dire « non »
Identifier les ressources et demander de l'aide

Concevoir un emploi du temps équilibré, réaliste et motivant

La méthode SMART pour des objectifs motivants et atteignables
Intégrer les moments conviviaux et informels dans l'emploi du temps
Arrêter le temps et valoriser chaque étape franchie

LES + DE CETTE FORMATION

+ Les participants s'entraîneront à utiliser les méthodes et outils présentés pour faciliter la mise en pratique.

+ Les participants repartiront avec un book complet, ainsi que l'intégralité de la formation au format numérique.

* Le taux de satisfaction est établi d'après les questionnaires individuels à chaud de fin de formation.

5 participants
Entre janvier 2022 et
septembre 2023

Taux de satisfaction*

100% Très Satisfaits
100% Satisfaits

INSCRIPTION & MODALITÉS



Durée
2 journées
14 heures au total



Prérequis
Aucun prérequis



Publics concernés

- Chefs de rayons
- Directeurs de magasin



Pédagogie

- Apport théorique et pratique
- Atelier de démonstration



Évaluation
Test de validation des acquis (QCM)



Tarif
2380€ HT
Pour 6 personnes max



Management

Manager les individualités

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les enjeux du management « personnalisé »
- Identifier ses axes de travail pour personnaliser sa communication et son management
- Adopter la posture de « manager-coach »

PROGRAMME

Rendre chaque collaborateur unique

Différencier le collectif et les individualités
Valoriser la personnalité, la créativité et le talent
Les enjeux du management « personnalisé »

Capitaliser sur la personnalité de chaque collaborateur

Les catégories de personnalité au travail selon Taibi Kahler
Les apports de chacun dans la performance collective
Donner à chaque collaborateur les moyens d'exceller

Gagner en efficacité grâce à une communication ultra-personnalisée

Les 4 styles de communication selon la méthode Persona Global
Mes forces et mes axes d'amélioration en communication
Adapter mon style de communication à chaque collaborateur

Développer une relation privilégiée avec chaque collaborateur

La quête de sens et le besoin d'engagement
L'implication au travail et la culture d'entreprise
La symétrie des attentions
Le lien étroit entre « satisfaction client » et « satisfaction collaborateurs »

Adopter la posture de « manager-coach »

La prise de hauteur pour développer la confiance
La proximité pour développer l'autonomie
Développer sa capacité d'observation
Une relation unique pour garantir l'épanouissement professionnel

LES + DE CETTE FORMATION

+ Les participants s'entraîneront à utiliser les méthodes et outils présentés pour faciliter la mise en pratique.

+ Les participants repartiront avec un book complet, ainsi que l'intégralité de la formation au format numérique.

* Le taux de satisfaction est établi d'après les questionnaires individuels à chaud de fin de formation.

11 participants
Entre janvier 2022 et
septembre 2023

Taux de satisfaction*

81% Très Satisfaits
90% Satisfaits

INSCRIPTION & MODALITÉS



Durée
2 journées
14 heures au total



Prérequis
Aucun prérequis



Publics concernés

- Chefs de rayons
- Directeurs de magasin



Pédagogie

- Apport théorique et pratique
- Atelier de démonstration



Évaluation
Test de validation des
acquis (QCM)



Tarif
2380€ HT
Pour 6 personnes max



Ouverture de magasin

Séminaire vente - 3 journées

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les valeurs et les enjeux de l'enseigne
- Comprendre la méthodologie de vente de l'enseigne
- Adopter un esprit de vente orienté « Service » et « Satisfaction client »

PROGRAMME

Adhérer au projet d'entreprise (jour 1)

Comprendre les valeurs et les enjeux de l'entreprise

La stratégie et les ambitions de l'enseigne

Se distinguer de la concurrence

Le rôle stratégique de chacun des membres du magasin

La différence entre « satisfait » et « très satisfait »

Adhérer à la méthodologie de vente (jour 2)

Le vendeur et la passion du client

Valoriser l'acte d'achat avec les avantages exclusifs de l'enseigne

Différencier le « feeling » et la « méthode »

Le référentiel ADAC pour démontrer son expertise

Vendre et augmenter la valeur d'usage

Adopter un « esprit de service » (jour 3)

Les enjeux des services dans la stratégie de l'entreprise

Les offres de services de l'entreprise (Crédit, Garanties, Assurances...)

Donner au client les moyens de ses envies

Démontrer les exclusivités, la simplicité et l'accessibilité de nos offres

Personnaliser pour rendre le client unique

Thème non animé
Entre janvier 2022 et
septembre 2023

Taux de satisfaction*
Non évalué

INSCRIPTION & MODALITÉS



Durée
3 journées
9h30 - 17h30



Prérequis
Aucun prérequis



Publics concernés

- Vendeurs
- Chefs de rayons
- Directeurs de magasin



Pédagogie

- Apport théorique et pratique
- Mise en situation
- Entraînement individuel
- Entraînement collectif



Évaluation
Test de validation des
acquis (QCM)



Tarif
3570€ HT
Pour 12 personnes max

LES + DE CETTE FORMATION

+ Les participants réaliseront de nombreuses situations et des jeux en équipes pour favoriser la cohésion.

+ Les participants repartiront avec un book complet, ainsi que l'intégralité de la formation au format numérique.

* Le taux de satisfaction est établi d'après les questionnaires individuels à chaud de fin de formation.



Ouverture de magasin

Séminaire vente et management – 5 journées

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les valeurs et les enjeux de l'enseigne
- Comprendre la méthodologie de vente de l'enseigne
- Adopter un esprit de vente orienté « Service » et « Satisfaction client »
- Adopter les bases d'un management commun

PROGRAMME

Adhérer au projet d'entreprise (jour 1)

Comprendre les valeurs et les enjeux de l'entreprise

La stratégie et les ambitions de l'enseigne

Se distinguer de la concurrence

Le rôle stratégique de chacun des membres du magasin

La différence entre « satisfait » et « très satisfait »

Adhérer à la méthodologie de vente (jour 2)

Le vendeur et la passion du client

Valoriser l'acte d'achat avec les avantages exclusifs de l'enseigne

Différencier le « feeling » et la « méthode »

Le référentiel ADAC pour démontrer son expertise

Vendre et augmenter la valeur d'usage

Adopter un « esprit de service » (jour 3)

Les enjeux des services dans la stratégie de l'entreprise

Les offres de services de l'entreprise (Crédit, Garanties, Assurances...)

Donner au client les moyens de ses envies

Démontrer les exclusivités, la simplicité et l'accessibilité de nos offres

Personnaliser pour rendre le client unique

Les fondamentaux du management (jour 4 et 5)

Exprimer ses valeurs dans son management

Être à la hauteur des attentes des collaborateurs

Développer l'autonomie et la compétence de ses collaborateurs

Nourrir la motivation de ses collaborateurs

Distinguer animation d'équipe et performance individuelle

Concevoir et animer un plan d'action motivant

LES + DE CETTE FORMATION

+ Les participants réaliseront de nombreuses situations et des jeux en équipes pour favoriser la cohésion.

+ Les participants repartiront avec un book complet, ainsi que l'intégralité de la formation au format numérique.

* Le taux de satisfaction est établi d'après les questionnaires individuels à chaud de fin de formation.

Thème non animé
Entre janvier 2022 et
septembre 2023

Taux de satisfaction*
Non évalué

INSCRIPTION & MODALITÉS



Durée
5 journées
9h30 - 17h30



Prérequis
Aucun prérequis



Publics concernés

- Vendeurs
- Chefs de rayons
- Directeurs de magasin



Pédagogie

- Apport théorique et pratique
- Mise en situation
- Entraînement individuel
- Entraînement collectif



Évaluation
Test de validation des acquis (QCM)



Tarif
5950€ HT
Pour 12 personnes max



Formation de Formateur

Fondamentaux

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les fondamentaux de la formation
- Comprendre les leviers pour concevoir une formation motivante
- Appliquer les techniques spécifiques pour une animation réussie

PROGRAMME

Comprendre les fondamentaux de la formation (Jour 1)

Les spécificités de la formation pour adulte
Le rôle stratégique du formateur pour l'entreprise
Le formateur au service de la progression individuelle
Différencier le commanditaire et le participant
Traduire son expertise en séquence de formation

Concevoir une formation efficace et motivant (jour 2)

Les objectifs pédagogiques avec la taxonomie de Bloom
Formaliser la progression pédagogique avec le « conducteur »
Mettre en valeur les « Messages clés »
Personnaliser l'apprentissage avec les profils de communication VAK
Rédiger un « séquençement » claire et précis
Evaluer les connaissances

Maitriser les différentes techniques d'animation (jour 3)

Les composantes et les leviers de l'animation
Maitriser l'alternance « Ecoute » et « Existence »
Créer une dynamique de groupe
Conserver la motivation des participants
Les techniques spécifiques d'animation (exercices, jeux de rôle, quiz...)
Créer une relation de confiance dès le démarrage de la formation
Utiliser la méthode « TOAST » pour une introduction réussie
Conclure et engager les participants
Gérer les situations difficiles

LES + DE CETTE FORMATION

+ Les participants bénéficieront d'un accès à notre base de donnée « mon kit de formation » avec des modèles personnalisables de tous les documents nécessaires à la réalisation d'une formation.

* Le taux de satisfaction est établi d'après les questionnaires individuels à chaud de fin de formation.

Thème non animé
Entre janvier 2022 et
septembre 2023

Taux de satisfaction*
Non évalué

INSCRIPTION & MODALITÉS



Durée
3 journées
9h30 - 17h30



Prérequis
Aucun prérequis



Publics concernés
Toute personne
souhaitant devenir
Formateur occasionnel



Pédagogie

- Apport théorique et pratique
- Mise en situation
- Entraînement individuel
- Entraînement collectif



Évaluation
Test de validation des
acquis (QCM)



Tarif
3570€ HT
Pour 6 personnes max

NOS OFFRES DE DIGITAL LEARNING



NOS OFFRES DE DIGITAL LEARNING

POURQUOI NOUS CHOISIR ?

HOTSPOT

C'est le choix de Solutions Digitales pour que vos équipes puissent :

ADHERER

La personnalisation permet de susciter l'adhésion des équipes à un projet pédagogique qui correspond parfaitement aux problématiques du participant.



S'ENGAGER

La pédagogie particulièrement ludique de chaque dispositif e-learning favorise le plaisir d'apprendre. Notre défi : développer des formations addictives qui permettent à chaque participant de se reconnaître, tout en développant une véritable envie de monter en compétence !

VALORISER

Nos formations « sur-mesure » permettront à chaque participant de se sentir pleinement impliqué et valorisé dans la réussite de votre projet d'entreprise.

NOS OFFRES DE DIGITAL LEARNING

POURQUOI NOUS CHOISIR ?

HOTSPOT

C'est le choix de Solutions Digitales qui vous permettrons de :

ÉVALUER

Chaque module E-learning intègre un système d'évaluation. C'est la garantie de la validation des acquis de vos collaborateurs.



ACCOMPAGNER

Nos Solutions Digitales permettent de suivre et d'accompagner la montée en compétence de vos collaborateurs grâce à nos outils complémentaires de reporting mis à disposition.

DYNAMISER

Chaque action de formation sera l'occasion de récompenser et fidéliser vos apprenants. Nos Solutions Digitales intègrent de la gamification pour renforcer le plaisir d'apprendre.

NOS OFFRES DE DIGITAL LEARNING SUR-MESURE



In Store Learning

Pour approfondir sur le terrain | Un module conçu pour permettre à vos équipes d'animer la formation en magasin.

Social Learning

Pour développer une communauté | Un dispositif pour partager ses connaissances et favoriser l'engagement autour de votre marque.

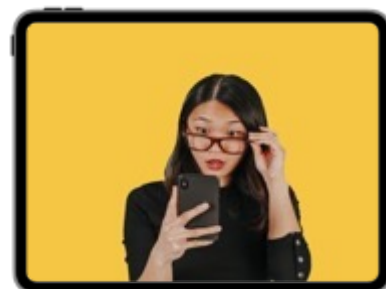


Speed Learning

Pour évaluer ses connaissances | Un module conçu autour de jeux et de quiz pour valider le niveau de connaissance des apprenants.

E-learning

Pour découvrir et apprendre | Un module de formation pour maîtriser les fondamentaux et monter en compétence.



HOTSPOT

Les chiffres de 2022:

392

stagiaires ont été formés par notre organisme de formation en 2022 sur des thématiques comme le management, la technique de vente et la relation client.

99%

des stagiaires formés par notre organisme de formation en 2022 ont été **satisfaits**.

A l'issue de chaque formation, tous les participants remplissent un questionnaire de satisfaction reprenant tous les aspects de la formation suivie :

- . Accueil
- . Organisation
- . Moyens pédagogiques
- . Animation
- . Contenu

92%

des stagiaires formés par notre organisme de formation en 2022 ont été **très satisfaits**.

Afin d'améliorer sans cesse nos programmes de formation, nous travaillons sur une évaluation de la satisfaction à 4 niveaux :

- Pas satisfait : 0%
- Assez satisfait : 0,7%
- Satisfait : 99% des personnes formées
- Très satisfait : 92% des personnes formées

CONTACT

Adrien Joubier

Directeur Associé Hotspot
adrien.joubier@ajpo-hotspot.com
06 31 12 01 28

Prosper Onaheta

Directeur Associé Hotspot
prosper.onaheta@ajpo-hotspot.com
06 29 98 24 85

Matthieu Dubois

Dev. Digital & Communication
matthieu.dubois@ajpo-hotspot.com
06 59 51 65 32

