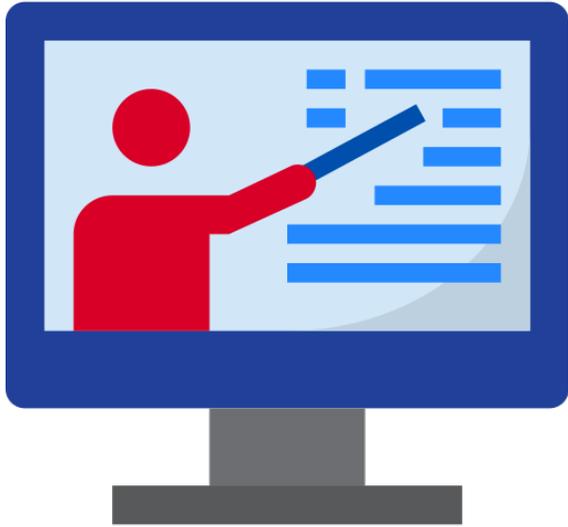




# VOUS DESIREZ...

- Assurer une **formation de qualité** aux agents quelles que soit la province
- Adopter une **approche innovante et orientée résultat** pour ses formations
- **Former un nombre illimité** d'agents ou responsables au même moment
- Former ses équipes sans devoir les libérer pendant les heures de travail pour suivre les formations
- **Minimiser le coût des formations**
- **Motiver ses équipes** en leur faisant vivre une expérience humaine
- **Mieux suivre l'apprentissage** de son équipe, et ainsi valoriser le coût de la formation, grâce aux outils de monitoring de la plateforme qui permettent :
  - *De s'assurer que la formation est réellement suivi par l'apprenant*
  - *D'identifier les difficultés de l'apprenant*
  - *De relancer les étudiants ayant un faible taux de progression dans le cours*
  - *De réaliser un évaluation en ligne, destinée à l'apprenant, sur les concepts enseignés*

# VOUS DESIREZ...



## 1 mois (par module)

- Apprentissage notions (théorie, et exercices)
- Échanges interactifs en ligne



## 1 jour (option)

- Validation des acquis



## Suivi sur site (option)

- Étude des cas, exercices pratiques et élaboration des plans d'actions
- Suivi des plans d'actions
- Restitution et évaluation auprès du management

# MODULES POUR LES AGENTS

1

## MODULE 1 :

« VENDRE SES PRODUITS/SERVICES  
GRACE A UNE ATTITUDE DE  
CHAMPION ! »

**Objectifs :** Apprendre l'attitude  
d'un professionnel de la vente

**Cibles :** agents commerciaux et  
entrepreneurs

**Contenu :** 11 vidéos, supports,  
cas pratiques, quizz, manuel de mise  
en pratique

**Ouverture :**

- du 1er au 31 mars 2020

2

## MODULE 2 :

« COMMENT ANTICIPER LES  
ATTENTES DES CLIENTS ET VENDRE  
AVEC IMPACT ! »

**Objectifs :** Augmenter ses ventes  
grâce à une argumentation efficace

**Cibles :** agents commerciaux et  
entrepreneurs

**Contenu :** 13 vidéos, supports, cas  
pratiques, quizz, manuel de mise en  
pratique

**Ouverture :**

- du 1er au 30 avril 2020

3

## MODULE 3 :

« MAÎTRISER L'ART DE LA  
NEGOCIATION ! »

**Objectifs :** Rempporter ses  
négociations et vendre avec impact

**Cibles :** agents commerciaux et  
entrepreneurs

**Contenu :** 12 vidéos, supports, cas  
pratiques, quizz, manuel de mise en  
pratique

**Ouverture :**

- du 1er au 31 mai 2020

# MODULES POUR LES RESPONSABLES

1

## MODULE 1 :

« VENDRE SES IDEES GRACE A UNE  
ATTITUDE DE CHAMPION ! »

**Objectifs :** Adopter une attitude  
qui convainc

**Cibles :** Responsables

**Contenu :** 11 vidéos, supports,  
cas pratiques, quizz, manuel de mise  
en pratique

**Ouverture :**

- du 1er au 31 mars 2020

2

## MODULE 2 :

« ASSEOIR UN LEADERSHIP FORT ET  
MOTIVANT ! »

**Objectifs :** Développer un  
leadership approprié à son équipe

**Cibles :** Responsables

**Contenu :** 10 vidéos, supports, cas  
pratiques, quizz, manuel de mise en  
pratique

**Ouverture :**

- du 1er au 30 avril 2020

3

## MODULE 3 :

« COMMENT DEFINIR UNE  
STRATEGIE COMMERCIALE  
GAGNANTE »

**Objectifs :** Comprendre son  
activité et se fixer des objectifs

**Cibles :** Responsables

**Contenu :** 10 vidéos, supports, cas  
pratiques, quizz, manuel de mise en  
pratique

**Ouverture :**

- du 1er au 31 mai 2020

# OPTIONS

## OPTION – CERTIFICATION (agents ou managers ayant suivi les 3 modules)

Cycle	Période	Type	Format
Cycle 1	Juin 2020	Examen de certification	E-learning
Cycle 2	Novembre 2020	Examen de certification	E-learning

## OPTION – ACCOMPAGNEMENT SUR SITE (entreprises désireuses d'être accompagnées)

Cycle	Période	Type	Format
Cycle 1	Juin – Juillet 2020 (dates à convenir de commun accord)	Exercices pratiques et mise en place d'un plan d'actions	Présentiel
Cycle 2	Novembre - Décembre 2020 (dates à convenir de commun accord)	Exercices pratiques et mise en place d'un plan d'actions	Présentiel

# TARIF

## FORMULE A

1 à 10 personnes inscrites

- 150 \$/personne pour 1 module

## FORMULE B

11 à 20 personnes inscrites

- 120 \$/ personne pour 1 module

## FORMULE C

> 21 personnes inscrites

- 100 \$/ personne pour 1 module

- Option de suivi in-house (2 journées et maximum 20 agents) : 2000\$/jour  
*Lieu de suivi : KINSHASA, KATANGA & NORD-KIVU*
- Option de certification (pour ceux qui vont décider de suivre les 3 modules : 100\$/personne