



Livret formations inter-entreprises

Nos formations inter-entreprises vous permettent de vous perfectionner dans un domaine clé et de développer vos compétences.

Hyfen vous apporte des outils et savoir-faire théoriques en alternance avec des expériences pratiques, mises en situations et échanges.

Ces formations sont aussi un moment de convivialité et de partage. Vous pourrez ainsi échanger avec d'autres personnes d'environnements professionnels différents pour vous ouvrir sur d'autres idées et d'autres points de vue.

Découvrez ci-dessous nos formations et les dates proposées.

- | | |
|---|---------------|
| ⊕ Savoir gérer son temps et ses priorités
<i>Dates : Jeudi 10 & 17 Octobre 2019</i> | Page 2 |
| ⊕ Savoir prévenir et gérer les conflits
<i>Dates : Vendredi 8 et 15 Novembre 2019</i> | Page 3 |
| ⊕ Améliorer sa communication en situation professionnelle
<i>Dates : Jeudi 14 & 21 Novembre 2019</i> | Page 4 |
| ⊕ Comprendre et savoir gérer son stress
<i>Dates : Jeudi 5 & 12 Décembre 2019</i> | Page 5 |
| ⊕ Renforcer son efficacité commerciale avec les outils de la PNL
<i>Dates : Mardi 10 & 17 Décembre 2019</i> | Page 6 |
| ⊕ Fiche d'inscription | Page 7 |

Savoir gérer son temps et ses priorités

Gérer son temps et ses priorités de façon optimale est un gain pour soi, pour l'entreprise.
Chacun a sa propre gestion du temps et le temps est devenu un luxe.
Quelle est la bonne stratégie à adopter ?

Dates : Jeudi 10 et 17 octobre 2019
Lieu : Best Western Metz Technopôle
Durée : 2 jours
Coût : 490 € HT / jour
Infos & inscriptions : contact@hyfen.fr

⊕ Objectifs Pédagogiques :

- > Faire évoluer son rapport au temps
- > Se focaliser sur l'essentiel
- > Savoir gérer ses empêchements et mangeurs de temps
- > Concevoir sa stratégie de gestion de son énergie et de son temps
- > Savoir communiquer sur son emploi du temps

⊕ Méthodes Pédagogiques :

- > Nos formateurs sont experts et certifiés
- > Alternance de phases théoriques avec des exercices pratiques qui permettent une utilisation immédiate et quotidienne des outils proposés
- > Travail en groupe permettant l'échange d'expérience

⊕ Public :

- > Tout Public

⊕ Programme :

1.- Observer ses modes de fonctionnement favoris	2.- Efficacité et rapport au temps	3.- Gérer les empêchements d'une bonne gestion du temps	4.- Elaborer sa stratégie de gestion du temps	5.- Savoir communiquer sur son emploi du temps
<ul style="list-style-type: none"> > Identifier son rapport au temps 	<ul style="list-style-type: none"> > La relation au temps > Prioriser l'important et l'urgent > Le temps et les écrans : quelles pratiques ? 	<ul style="list-style-type: none"> > Eviter les 4 pièges mangeurs de temps > Découvrir les 6 modes de structuration du temps 	<ul style="list-style-type: none"> > Gérer son énergie et prendre de la distance sur le rythme imposé > Bien gérer son temps > Utiliser des méthodes > Temps d'élaboration de sa stratégie personnelle 	<ul style="list-style-type: none"> > Acquérir des réflexes > Savoir dire non

⊕ Pour plus d'informations sur cette formation, contactez-nous !

Formation éligible à une prise en charge par votre OPCO

Savoir prévenir et gérer les conflits

Prévenir les conflits, savoir mieux communiquer, agir en conscience et apaiser le climat pour une meilleure efficacité et cohésion au sein de l'entreprise.

Dates : Vendredi 8 et 15 novembre 19

Lieu : Best Western Metz Technopôle

Durée : 2 jours

Coût : 490 € HT / jour

Infos & inscriptions : contact@hyfen.fr

⊕ Objectifs Pédagogiques :

- > Avoir une meilleure compréhension de son mode de gestion des conflits
- > Savoir reconnaître les différents types et niveaux de conflits
- > Apprendre à voir le conflit comme un moyen d'innovation et de progression
- > Être capable d'évaluer les situations et d'adopter une stratégie adaptée
- > Savoir établir une communication positive

⊕ Méthodes Pédagogiques :

- > Nos formateurs sont experts et certifiés
- > Alternance de phases théoriques avec des exercices pratiques qui permettent une utilisation immédiate et quotidienne des outils proposés
- > Travail en groupe permettant l'échange d'expérience
- > Solutions co-construites avec le groupe : une manière d'expérimenter la collaboration.

⊕ Public :

- > Tout Public

⊕ Programme :

1.- Connaître et comprendre les conflits	2.- Appliquer la gestion des conflits à des situations vécues
> Mieux se connaître par rapport aux conflits	> Prendre du recul avec la séquence émotionnelle
> Mesurer les atouts et limites de chacun des 5 types de gestion des conflits	> Prévenir et gérer les conflits en équipe
> Identifier les comportements adaptés aux différentes situations	> La méthode DESC, un outil au service de l'assertivité

⊕ Pour plus d'informations sur cette formation, contactez-nous

Formation éligible à une prise en charge par votre OPCO

Améliorer sa communication en milieu professionnel

Communiquer est essentiel en entreprise. Le manque de communication peut être source d'incompréhensions ou de conflits.

Dates : Jeudi 14 et 21 novembre 2019
Lieu : Best Western Metz Technopôle
Durée : 2 jours
Coût : 490 € HT / jour
Infos & inscriptions : contact@hyfen.fr

⊕ Objectifs Pédagogiques :

- > Posséder des outils permettant d'affirmer son point de vue de manière assertive
- > Maîtriser plusieurs outils sans violence
- > Développer une nouvelle manière d'appréhender la communication
- > Savoir reconnaître les échanges sans issues

⊕ Méthodes Pédagogiques :

- > Nos formateurs sont experts et certifiés
- > Alternance de phases théoriques avec des exercices pratiques qui permettent une utilisation immédiate et quotidienne des outils proposés
- > Travail en groupe permettant l'échange d'expérience

⊕ Public :

- > Tout Public

⊕ Programme :

1.- Les différents modes de communication	2.- La gestuelle et l'attitude bienveillante	3.- La Communication Non Violente (CNV)	4.- La méthode DESC	5.- Développer son assertivité
<ul style="list-style-type: none"> > Communication verbale, non verbale > Conditions de dialogue, cadre de références et points de vue 	<ul style="list-style-type: none"> > La gestuelle bienveillante > Les mots bienveillants 	<ul style="list-style-type: none"> > Les 4 étapes de la CNV 	<ul style="list-style-type: none"> > Les 4 étapes de la méthode DESC 	<ul style="list-style-type: none"> > Profil assertif > Affirmation de soi > Les pièges de la communication > Les désaccords

⊕ Pour plus d'informations sur cette formation, contactez-nous !

Formation éligible à une prise en charge par votre OPCO

Comprendre et savoir gérer son stress

Mieux comprendre le stress, en limiter ses impacts notamment via des outils pour mieux gérer son stress, et pour mieux communiquer en situation de stress. Tel est le « challenge » de cette formation.

Dates : 05 et 12 décembre 2019
Lieu : Best Western Metz Technopôle
Durée : 2 jours
Coût : 490 € HT/ jour
Infos & inscriptions : contact@hyfen.fr

⊕ Objectifs Pédagogiques :

- > Identifier les signes de stress chez soi et chez les autres
- > Localiser et analyser les sources de stress
- > Intégrer des méthodes et des outils de gestion du stress
- > Développer de nouvelles attitudes pour faire face

⊕ Méthodes Pédagogiques :

- > Nos formateurs sont experts et certifiés
- > Alternance de phases théoriques avec des exercices pratiques qui permettent une utilisation immédiate et quotidienne des outils proposés
- > Travail en groupe permettant l'échange d'expérience

⊕ Public :

- > Tout Public

⊕ Programme :

1.- Qu'est-ce que le stress ? Ses sources	2.- Comment limiter l'impact du stress	3.- Communiquer sous stress	4.- Outils de gestion du stress
<ul style="list-style-type: none"> > Définition et mécanisme > Les effets du stress > Les sources de stress > Les manifestations du stress 	<ul style="list-style-type: none"> > Agir sur les facteurs de stress (confiance, prendre en compte son expertise, attitude positive) > Identifier le lien entre émotions et comportements 	<ul style="list-style-type: none"> > Etablir une communication positive > Prévenir et gérer un conflit 	<ul style="list-style-type: none"> > Apprendre à gérer ses priorités > Découverte de techniques de respiration > Les ancrages positifs

⊕ Pour plus d'informations sur cette formation, contactez-nous !

Formation éligible à une prise en charge par votre OPCO

Renforcer son efficacité commerciale avec les outils de la PNL

Vous souhaitez améliorer votre posture et votre communication dans le cadre d'une négociation commerciale pour gagner en efficacité ? Installer une relation de confiance avec votre interlocuteur ? Le convaincre que le produit acheté est le produit désiré.

Cette formation renforce vos compétences en matière de négociation

Dates : Mardi 10 et 17 Décembre 2019

Lieu : Best Western Metz Technopôle

Durée : 2 jours

Coût : 490 € / jour - 980 € les deux jours

Infos & inscriptions : contact@hyfen.fr

⊕ Objectifs Pédagogiques :

- > Appliquer dans l'acte de vente les outils de la PNL pour renforcer son efficacité commerciale
- > Valoriser l'offre commerciale en fonction des attentes du client et identifier les besoins du client
- > Maîtriser les techniques de vente et les étapes de l'entretien afin d'établir une relation de confiance basée sur la communication verbale et non verbale
- > S'adapter au client, gérer ses objections et le guider pour atteindre son objectif

⊕ Méthodes Pédagogiques :

- > Nos formateurs sont experts et certifiés
- > Alternance de phases théoriques avec des exercices pratiques qui permettent une utilisation immédiate et quotidienne des outils proposés
- > Mises en situation et jeux de rôle pour chaque étape de la négociation

⊕ Public :

- > Tout Public (commerciaux, chargés de clientèle, managers, téléprospecteurs, toute personne souhaitant améliorer sa technique de négociation)

⊕ Programme :

1.- Mise en place de la stratégie de négociation	2.- Prise de contact et analyse des besoins	3.- Vendre une solution argumentée	4.- Négociation commerciale
<ul style="list-style-type: none"> > Définition des objectifs > Facteurs d'influence et points de blocage > Méthode de négociation raisonnée > Bien connaître son client pour mieux vendre 	<ul style="list-style-type: none"> > Communication verbale et non-verbale > Structurer l'entretien et déterminer les motifs d'achat (SONCASE) > Pratiquer l'écoute active 	<ul style="list-style-type: none"> > Structurer son discours pour convaincre > Accompagner et déterminer la nature des objections > Méthode de l'entonnoir 	<ul style="list-style-type: none"> > Comment présenter le prix et le défendre > Perception des signaux d'achat et présentation offre globale > Techniques de négociation et prise de congé

⊕ Pour plus d'informations sur cette formation, contactez-nous !

Formation éligible à une prise en charge par votre OPCO

Fiche d'inscription : Formation Inter-Entreprises



A nous renvoyer par mail contact@hyfen.fr ou par courrier à l'adresse suivante :

Hyfen - 2 Rue Augustin Fresnel - 57070 METZ

Pour toutes questions : vous pouvez nous contacter au 03 72 60 18 96 ou par mail également contact@hyfen.fr

⊕ Titre de la formation :

.....
.....

⊕ Dates de la formation (Durée : 2 jours) :

.....

⊕ Le(a) participant(e)

Nom :
Prénom :
Fonction :
E-mail :
Tél :

Contact RH

Nom :
Prénom :
Fonction :
E-mail :
Tél :

⊕ Votre structure :

Nom :
Adresse :
.....

⊕ Prise en charge financière (Coût Formation : 490 € HT/ Jour)

Nom de votre OPCO (Opérateurs de Compétences) :
.....

⊕ Informations Complémentaires

.....
.....

Fait à, Le.....
Signature (Nom, Fonction, cachet