



# négo<sup>box</sup>

**Un concept clé en main de formations éprouvées et de pédagogies novatrices, pour une force de vente efficace.**

**Vivez une expérience unique d'apprentissage !**

- Recevez 4 box durant 5 mois pour un ancrage dans la durée
- Partagez votre expérience entre pairs sous forme de promo
- Découvrez, sur votre bureau toutes les 4/5 semaines, votre box comprenant des formations présentielles, des coachings, des outils digitaux, des fiches mémos, les dernières innovations ventes, et bien d'autres surprises...



Contactez-nous

En savoir plus

Découvrez le contenu de la négo<sup>box</sup> >>

Dîners promo & apéro partage

Carnet de voyage

Profil vente DISC

Formations présentielle

Étude de cas entre pairs

Lecture

Cadeaux

Fiches pratiques

Classe virtuelle

Coaching

Ateliers

Le parcours en détail

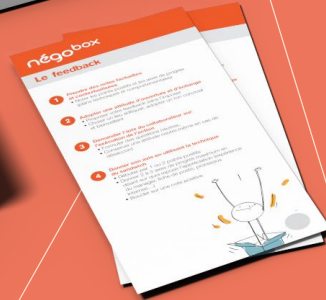
Groupe WhatsApp

Cliquez sur  
chaque contenu  
pour en connaître  
le détail...

négo**box**

En savoir plus

Contactez-nous



# La négo<sup>box</sup> : Un parcours expérientiel sur 5 mois

Fermer



4 box par commercial pour une promo de 8 à 12 personnes

Un mois avant le kick-off, les forces de vente reçoivent un teasing, leur planning, une invitation à la communauté commerciale WhatsApp. Toutes les 4/5 semaines, les forces de vente recevront sur leur bureau une box avec des missions à réaliser.

| BOX 1<br>Kick-off   | BOX 2<br>Mieux se connaître  | BOX 3<br>Développer sa posture  | BOX 4<br>Prospecter et vendre  |
|---|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Dîner de lancement promo</b> avec conférencier: vision/enjeux du commercial de demain</li><li>• Carnet de voyage</li><li>• <b>Profil comportemental vente couleurs: DISC</b></li><li>• <b>Atelier</b> ½ journée: l'intelligence émotionnelle pour mieux vendre</li><li>• 2 fiches pratiques</li><li>• Définition de votre challenge en groupe: vente mission terrain</li><li>• 1 magazine business</li><li>• Cadeau surprise</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Coaching</b> visio ou tél 1 h: débriefing profil vente DISC</li><li>• <b>Formation présentielle</b> 1 jour: mieux se connaître et mieux s'adapter pour mieux vendre</li><li>• 2 fiches pratiques</li><li>• 1 livre: les techniques et secrets dévoilés des meilleurs vendeurs</li><li>• Cadeau surprise</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Formation présentielle</b> 1 jour: savoir pitcher «l'art du storytelling » + débriefing du livre</li><li>• <b>Classe virtuelle</b>: social selling</li><li>• <b>Coaching</b> 1 h: visio, tél ou équicoaching</li><li>• <b>Apéro partage</b> sur l'art du questionnement et l'écoute active</li><li>• 2 fiches pratiques</li><li>• 1 BD</li><li>• Cadeau surprise</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Atelier prospection</b> 1 journée: méthode et prise de RDV en situation réelle + gestion des objections + débrief individuel par le coach</li><li>• <b>Autodiagnostic</b>: évolution de la montée en compétence/ KPI</li><li>• Plan d'actions individuel</li><li>• <b>Dîner promo diplôme</b> + remise de prix à la meilleure équipe (challenge vente mission terrain)</li><li>• 2 fiches pratiques</li><li>• Cadeau surprise</li></ul> |

**Un coach Ange Gardien vous accompagne tout au long du parcours**

Le groupe WhatsApp : partage de best practices, articles, TedX culture vente...

Contenu de la négo<sup>box</sup>

Fermer



# Démarrage de la prochaine promo inter-entreprises ! 30 avril 2020

Réservez vos places  
[inscription@soboxformation.com](mailto:inscription@soboxformation.com)

Vos box sur mesure pour vos  
managers, vos commerciaux, vos  
collaborateurs

Contactez Sophie Dupaigne  
06 86 81 79 85  
[sdupaigne@soboxformation.com](mailto:sdupaigne@soboxformation.com)

négo<sup>box</sup>

[www.soboxformation.com](http://www.soboxformation.com)





## Lecture

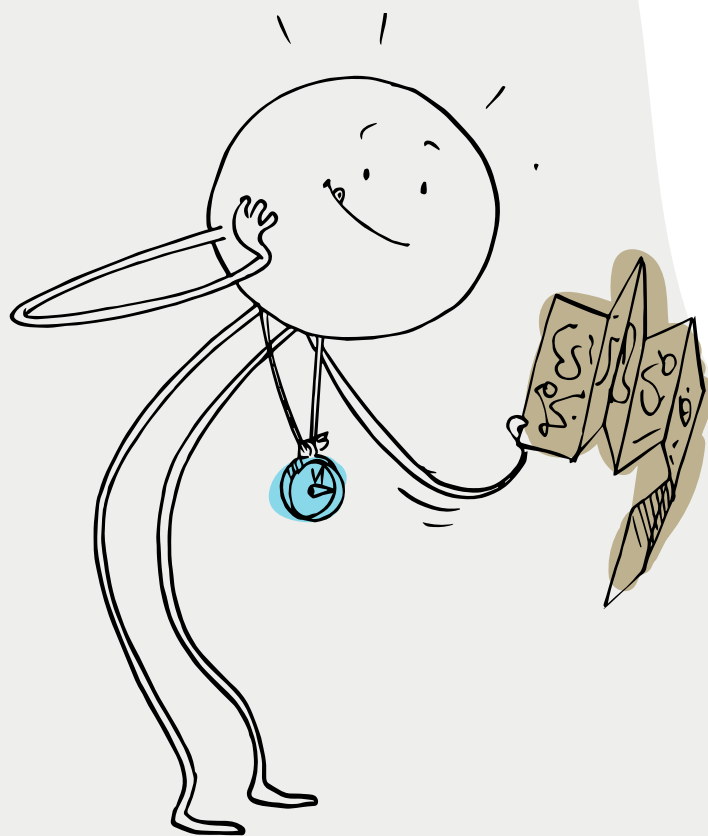
Renforcez vos connaissances, apprenez différemment, découvrez d'autres points de vue !

Un magazine, un livre sur la vente et une BD dans votre box



# Carnet de voyage

Votre cahier personnel pour noter vos objectifs de développement, votre challenge individuel, vos réflexions...



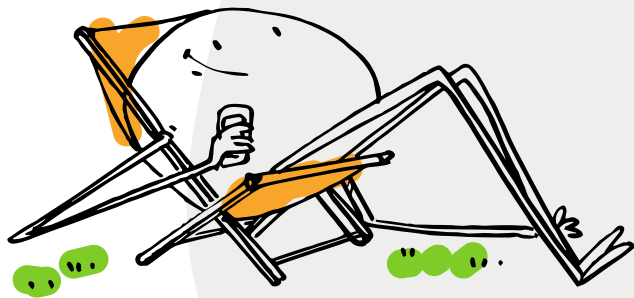




# Groupe WhatsApp

Restez connectés avec votre promo pendant toute la durée de votre parcours et partagez vos expériences !

Votre coach Ange Gardien vous enverra des TedX, vidéos, articles...

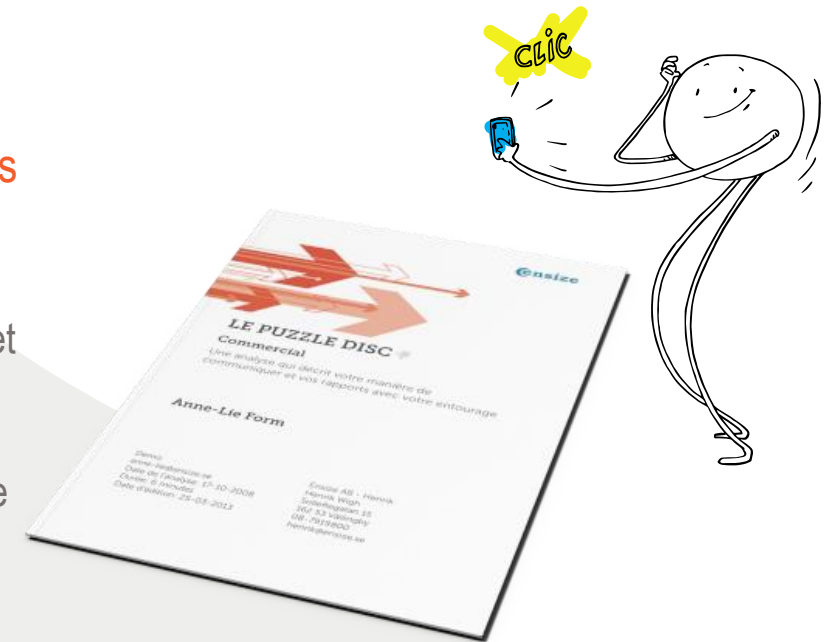


# Profil comportemental vente: DISC

Un outil de développement personnel pour mieux vous connaître

Un questionnaire digital à remplir en amont et un dossier personnel de 30 pages dans votre première box.

- Cette approche présente une photo instantanée et authentique des talents relationnels et des opportunités de développement possibles
- Une méthode simple et ludique pour mieux se connaître et déterminer rapidement quelle stratégie et attitude adopter face aux différents types de profils de ses interlocuteurs et ainsi améliorer la qualité de sa communication
- La méthode repose sur 4 couleurs qui déterminent les différents types de profil
- Un entretien d'une heure en visio ou par téléphone avec votre coach vous permettra de prendre conscience de vos points forts et travailler vos axes de développement





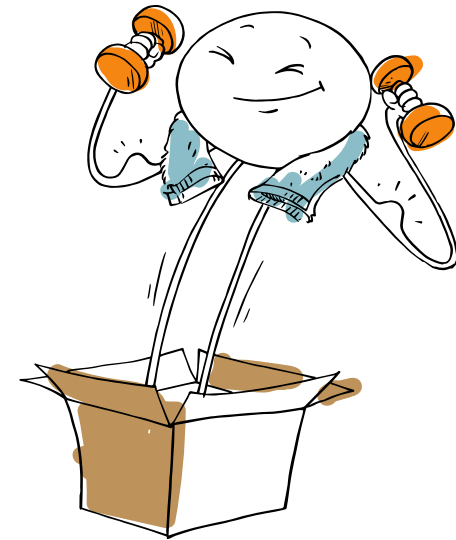
# Coaching

Un accompagnement personnalisé pour vous tout au long du parcours

- 1 heure de coaching pour restituer votre profil comportemental vente (DISC)
- 1 coaching de 1 heure pour répondre à vos besoins individuels ou 1 équicoaching d'une heure pour développer son leadership relationnel

Cet accompagnement est adapté aux « savoir-faire » et aux « savoir-être » sur les techniques de vente et la communication

Votre coach Ange Gardien s'assure de votre montée en compétences pendant votre expérience négo<sup>box</sup>



# Classe virtuelle

Retrouvons-nous en visioconférence (1h30), pour aborder la thématique suivante avec un expert

- Social selling



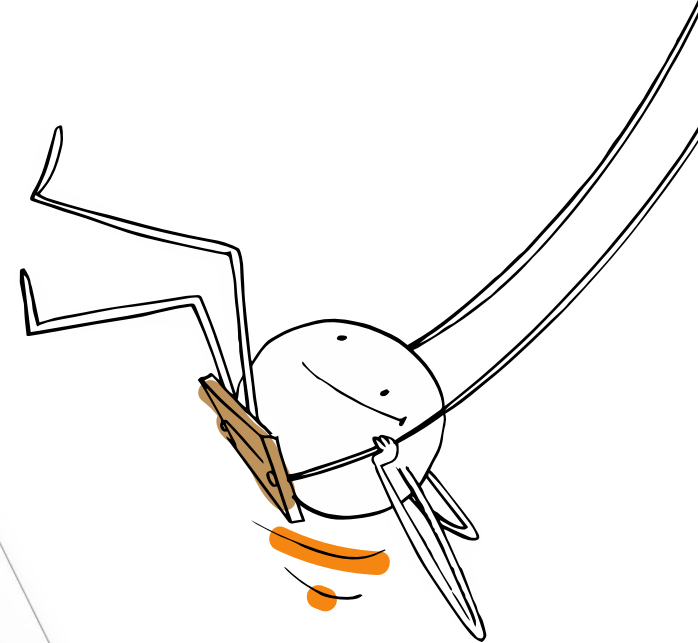
# Fiches pratiques

Des fiches mémos et méthodes sont glissées dans chacune de vos négo<sup>box</sup> pour vous permettre un rappel simple et complet des principes de la vente

Quelques exemples :

- Préparer sa stratégie de prospection
- Négocier en face à face
- Les étapes d'une vente réussie
- Passer les barrages téléphoniques
- Gérer les situations difficiles
- Faire des ventes additionnelles
- Vendre des services à forte valeur ajoutée
- Savoir argumenter en toute situation
- ...

Ces fiches peuvent être reliées sous forme d'éventail





# Formations présentiellelles

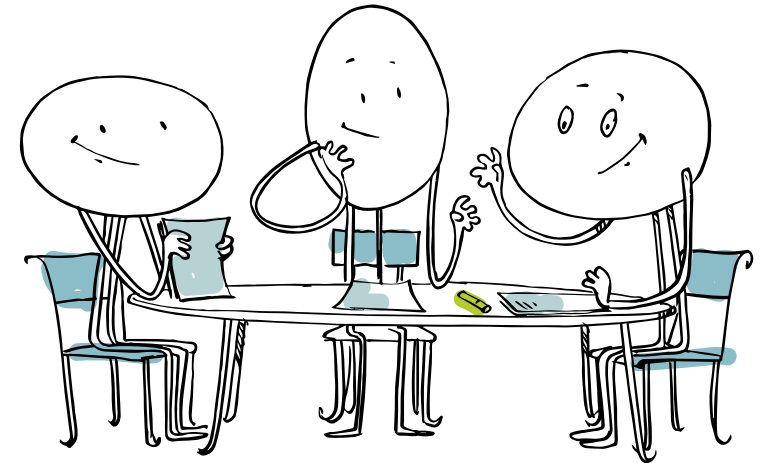
Deux formations d'une journée avec votre promo animée par un formateur coach expert

80 % de pratique, 20% de théorie

Les thématiques :

- Voir  • Mieux se connaître pour mieux vendre
- Voir  • Savoir pitcher: l'art du storytelling

\* Dans le cadre d'une négo<sup>box</sup> sur mesure en intra, retrouvez nos autres thématiques au choix





# Formation présentielle – 1 journée

## Mieux se connaître pour mieux vendre

### VALEURS AJOUTÉES

Une méthode simple et ludique pour mieux se connaître et déterminer rapidement quelle stratégie et attitude adopter face aux différents types de profils de ses interlocuteurs et ainsi améliorer la qualité de ses négociations

### OBJECTIFS

- Mieux se connaître et prendre du recul sur ses pratiques
- Reconnaître le profil comportemental de votre client à l'aide de méthodes simples et rapides
- Appréhender les différents styles de comportements: les caractéristiques du mode de fonctionnement et de communication de chaque style / les forces, les faiblesses et les besoins de chaque style
- Développer son assertivité.

### PÉDAGOGIE – 80 % pratique et 20 % théorie

- Apport du consultant: méthode des Couleurs
- Travail individuel: positionnement des participants sur leurs couleurs
- Etudes de cas et échanges en collectif
- Mise en place d'un plan individuel d'actions en termes de comportements commerciaux

### PROGRAMME

- Mieux se connaître pour mieux vendre grâce à la méthode des couleurs
- Découverte de la méthode: le langage des couleurs
- Réflexion et analyse des différents comportements
- Communication verbale et para verbale
- Les différents enjeux individuels et collectifs (analyse transactionnelle)
- Adapter son comportement à ses objectifs et à son client



# Formation présentielle – 1 journée

## Savoir pitcher: l'art du storytelling

### VALEURS AJOUTÉES

Une formidable approche permettant de stimuler la créativité, développer son lâcher prise, convaincre pour mieux défendre ses propositions commerciales

### OBJECTIFS

- Préparer son argumentaire et le maîtriser dans toute situation: se préparer et s'entraîner au pitch
- S'entraîner au storytelling: comment faire de son discours une histoire
- Capturer l'attention grâce à la communication para et non-verbale

### PÉDAGOGIE – 80 % pratique et 20 % théorie


- Approche avec les outils des acteurs, techniques d'impro, storytelling...
- Travail sur le souffle, la voix, la posture
- Techniques de respiration, gestion du stress
- Entraînement intensif


### PROGRAMME

- Atelier de reverse thinking: «Comment rater mon intervention ?», identifier les mauvaises pratiques et les contourner
- Créer du lien: l'importance de la première impression, le regard, le sourire, le langage imagé
- Construire un argumentaire clair: bâtir un message synthétique et percutant
- Capturer son auditoire: se mettre à la place de ses interlocuteurs
- Savoir se mettre en scène, «se raconter»: pitch elevator appliqué à chacun
- Travail sur le corps et les émotions: se mettre dans le bon «état», oser l'émotion
- Habiter son propos, incarner sa parole
- Cultiver une identité forte et marquée pour se faire remarquer

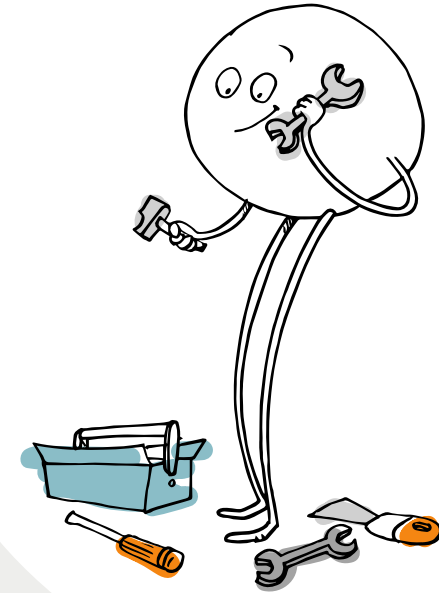


# Ateliers collectifs

Voir  **1<sup>er</sup> atelier – ½ journée**  
L'intelligence émotionnelle pour mieux vendre

Voir  **2<sup>e</sup> atelier - 1 jour**  
Développer vos techniques de prise de RDV en situation réelle

\* Dans le cadre d'une négo<sup>box</sup> sur mesure en intra, retrouvez nos autres ateliers au choix





# Atelier – 1/2 journée

## L'intelligence émotionnelle pour mieux vendre

### VALEURS AJOUTÉES

Une formation « must have » : selon l'enquête « the Future of jobs » réalisée par le Forum économique mondiale, l'intelligence émotionnelle fait partie des dix compétences clés pour réussir professionnellement

### OBJECTIFS

- Développer son agilité relationnelle : la juste mesure entre le contrôle et le lâcher-prise
- Adapter sa communication émotionnelle pour mieux gérer les relations clients
- Transformer les freins émotionnels en facteurs de réussite
- Gérer ses émotions pour développer sa confiance, décider, s'exprimer et agir à bon escient

### PÉDAGOGIE – 90 % pratique et 10 % théorie

- Travail autour de cas pratiques, ateliers, pratiques de l'écoute et de l'empathie
- Cartes mémos, photo langage

### PROGRAMME

- Travailler votre agilité émotionnelle
- Comment passer de la réaction à la réactivité ?
- Créer une relation de confiance différentiante

Le coach est facilitateur et amène de la connaissance supplémentaire pour la réalisation de plans d'actions



# Atelier – 1 journée

## Développer vos techniques de prise de RDV en situation réelle

### VALEURS AJOUTÉES

Un temps d'entraînement intensif avec des mises en situation d'appels réels accompagnées et débriefées par un coach.

Pré requis: apporter son fichier prospects

### OBJECTIFS

- Organiser efficacement sa prospection
- Mettre en place un plan d'action commercial à l'aide de process et d'outils commerciaux
- Prospecter par téléphone et gagner de nouveaux clients
- Savoir passer les barrages téléphoniques et établir un climat de confiance
- Maîtriser les différentes tactiques de gestion des objections

### PÉDAGOGIE – 90 % pratique et 10 % théorie

- Création d'un guide d'entretien de prospection
- Apport sur les outils d'organisation
- Entraînement intensif : passer les barrages téléphoniques et prendre des RDV clients

### PROGRAMME

- Les règles d'or de la prospection
- Mise en pratique pour prise de RDV en direct avec votre fichier clients

Le coach est facilitateur et amène de la connaissance supplémentaire pour la prise de RDV et la gestion des objections

# Dîners promo & apéro partage

## 3 rencontres clés pour faire vivre la communauté commerciale

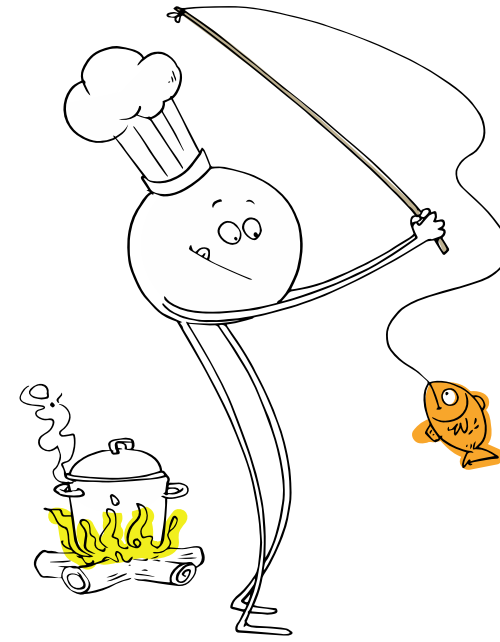
- Un **dîner** de début et un de fin de promo dans un lieu d'exception
- Un **apéro partage** sur l'art du questionnement : écouter pour mieux vendre

Des conférenciers pour vous inspirer, prendre du recul, vous apporter un regard différent sur votre métier

### Exemples de conférenciers :

Melanie Guibert – L'intelligence émotionnelle au service de la vente  
Laurent Maury - Forces spéciales d'intervention, négociateur dans des situations complexes

\* Dans le cadre d'une négo<sup>box</sup> sur mesure en intra, possibilité de conférenciers différents



# Étude de cas entre pairs

Définissez votre challenge en groupe et partagez en sous-groupe tout au long de votre parcours

## Thématique :

- Challenge vente: mission terrain

En sous-groupe vous trouverez les réponses pour réussir ce challenge



# Des cadeaux, des surprises

Surprendre et faire plaisir tout en étant utiles et éco-responsables...



Faites pousser vos ventes !

Avec votre stylo, aérez-vous l'esprit, faites des bulles !



Remontez vos ventes vers le haut !



Prenez le temps de faire une pause !



Découvrez et adaptez-vous au comportement de vos clients !



Et le tote bag SoBox en édition très limitée !



Bénéfices des Box

Parcours en détail

Mesure du R.O.I.

Modalités / Tarifs

Négo<sup>box</sup> sur mesure

Contenu de la négo<sup>box</sup>



Origine des Box

Qui sommes-nous ?

Nos références

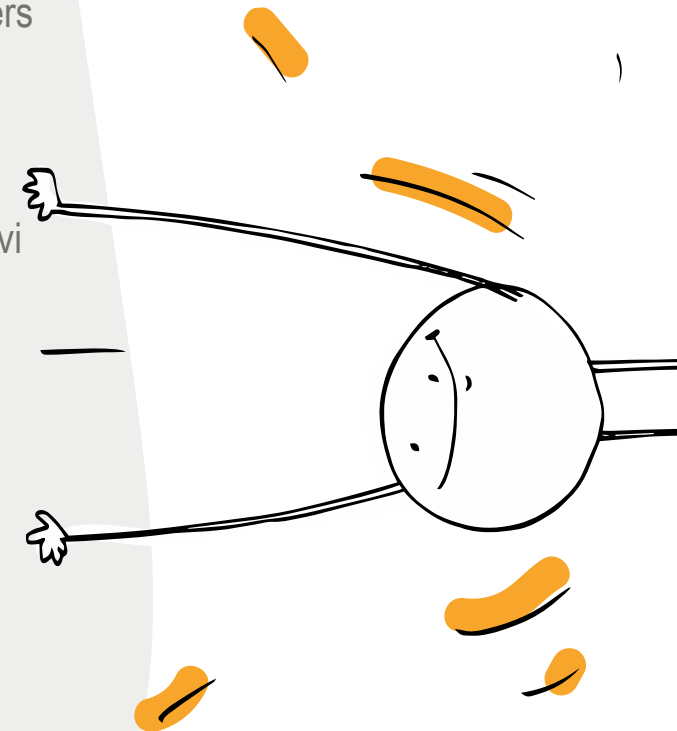
Date de la prochaine promo

Autres box

négo<sup>box</sup>

# Les bénéfices des Box

- **Des offres phygitalles**, des outils opérationnels issus des dernières innovations métiers au service de votre évolution et de votre professionnalisation
- **Des parcours expérientiels**, donnant l'envie d'apprendre, permettant de prendre du recul et de mieux se connaître
- **Des parcours certifiants** sur demande et éligible au CPF
- **Un réseau** renforcé à travers une communauté forte et **des échanges de best practices** entre pairs
- **Une mesure du R.O.I.** efficiente, des reportings réguliers permettant de valider la montée en compétences
- **Des parcours clés en main** intégralement géré par Sobox, du début à la fin (communication, planning, suivi administratif, salles...) : un gain de temps conséquent
- **Un apprentissage équilibré** pendant et hors temps de travail pour vous rendre acteurs de votre développement



# La négo<sup>box</sup> : Un parcours expérientiel sur 5 mois

Fermer



4 box par commercial pour une promo de 8 à 12 personnes

Un mois avant le kick-off, les forces de vente reçoivent un teasing, leur planning, une invitation à la communauté commerciale WhatsApp. Toutes les 4/5 semaines, les forces de vente recevront sur leur bureau une box avec des missions à réaliser.

| BOX 1<br>Kick-off   | BOX 2<br>Mieux se connaître  | BOX 3<br>Développer sa posture  | BOX 4<br>Prospecter et vendre  |
|---|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Dîner de lancement promo</b> avec conférencier: vision/enjeux du commercial de demain</li><li>• Carnet de voyage</li><li>• <b>Profil comportemental vente couleurs: DISC</b></li><li>• <b>Atelier</b> ½ journée: l'intelligence émotionnelle pour mieux vendre</li><li>• 2 fiches pratiques</li><li>• Définition de votre challenge en groupe: vente mission terrain</li><li>• 1 magazine business</li><li>• Cadeau surprise</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Coaching</b> visio ou tél 1 h: débriefing profil vente DISC</li><li>• <b>Formation présentielle</b> 1 jour: mieux se connaître et mieux s'adapter pour mieux vendre</li><li>• 2 fiches pratiques</li><li>• 1 livre: les techniques et secrets dévoilés des meilleurs vendeurs</li><li>• Cadeau surprise</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Formation présentielle</b> 1 jour: savoir pitcher «l'art du storytelling » + débriefing du livre</li><li>• <b>Classe virtuelle</b>: social selling</li><li>• <b>Coaching</b> 1 h: visio, tél ou équicoaching</li><li>• <b>Apéro partage</b> sur l'art du questionnement et l'écoute active</li><li>• 2 fiches pratiques</li><li>• 1 BD</li><li>• Cadeau surprise</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Atelier prospection</b> 1 journée: méthode et prise de RDV en situation réelle + gestion des objections + débrief individuel par le coach</li><li>• <b>Autodiagnostic</b>: évolution de la montée en compétence/ KPI</li><li>• Plan d'actions individuel</li><li>• <b>Dîner promo diplôme</b> + remise de prix à la meilleure équipe (challenge vente mission terrain)</li><li>• 2 fiches pratiques</li><li>• Cadeau surprise</li></ul> |

**Un coach Ange Gardien vous accompagne tout au long du parcours**

Le groupe WhatsApp : partage de best practices, articles, TedX culture vente...

# Les mesures du R.O.I

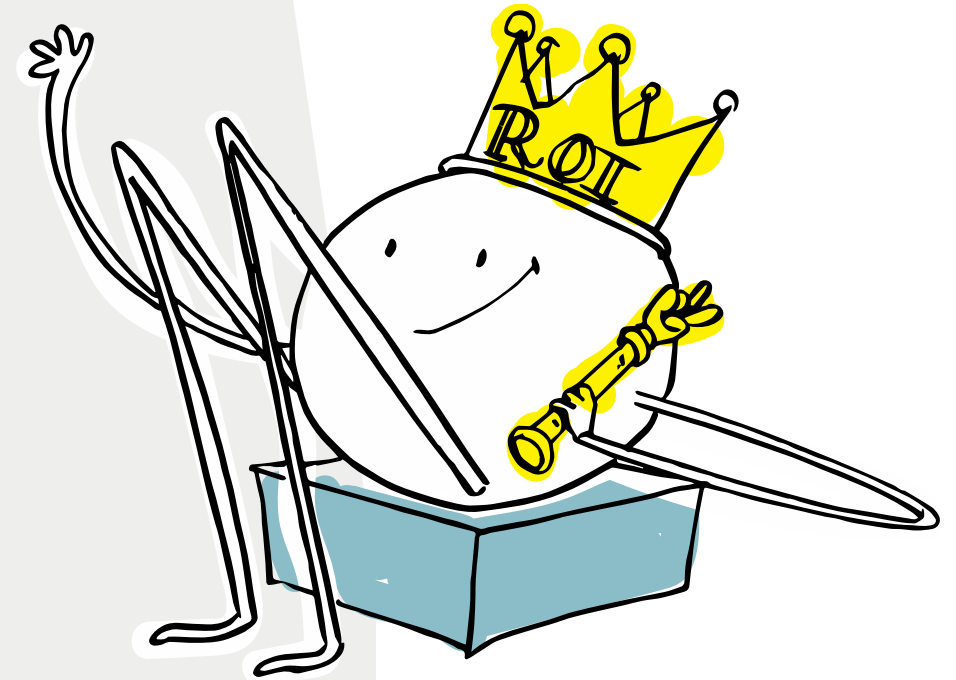
## Les compétences commerciales acquises en fin de parcours

- Maîtriser les fondamentaux de la vente
- Développer sa posture de communication
- Développer son adaptabilité et son agilité commerciale
- Maîtriser une argumentation efficace
- Développer une écoute active de qualité
- Développer sa curiosité et créativité commerciale

## 1 auto-diagnostic pour mesurer l'évolution des compétences et les indicateurs de vente

## Des évaluations régulières pour valider la montée en compétences et les acquis en accord avec la nouvelle réforme de la formation professionnelle

- Méthodes d'évaluation: grilles d'évaluation, jeux de rôle, études de cas...



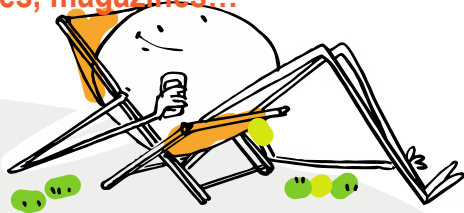
# Modalités de la négo<sup>box</sup>

Tarifs par commercial pour 4 box sur 5 mois (8 participants minimum)

- **Inter: 3500 € HT** / par participant (prochaine promo le 26 mars 2020)
- **Intra sur mesure avec le choix de vos programmes:**  
3900 € HT / par participant

## PRIX ALL INCLUSIVE COMPRENANT :

- **Le marketing et la communication RH**
- **L'organisation complète et le pilotage**
- **La location de salles, les 2 dîners, l'apéro partage**
- **Le profil comportemental vente**
- **Les intervenants : formateurs, coachs, conférenciers...**
- **Les cadeaux, livres, magazines...**



## Temps de formation

- Formations présentielle / ateliers: 3,5 jours (24,5 H)
- Coachings individuels ou équicoaching: 2 séances (2H)
- Formations distancielles: 1 classe virtuelle (1,5H)
- Communauté (2 dîners, 1 apéro partage, étude de cas) (15H)

---

**Total parcours : 43 H**

(Hors temps de lecture)

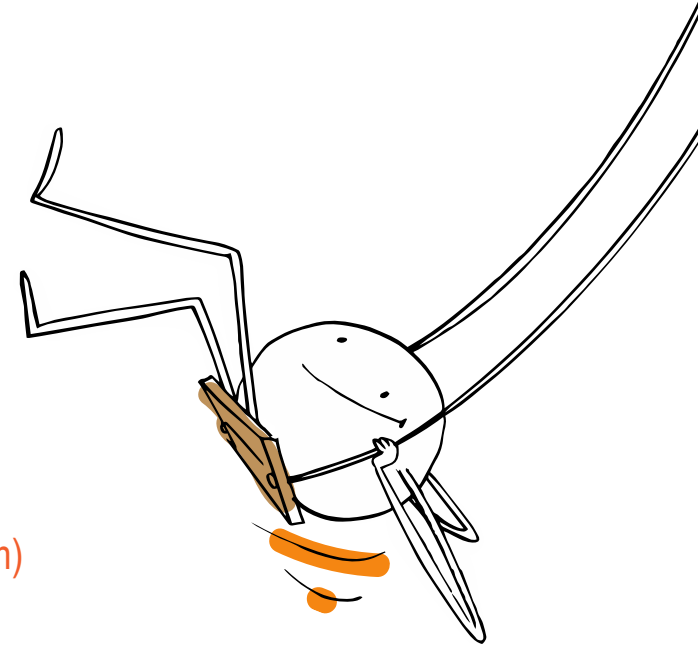
# La négo<sup>box</sup> sur mesure

Vous souhaitez personnaliser la négo<sup>box</sup> au contexte de votre entreprise....  
Rencontrons-nous pour en discuter

Quelques exemples de thématiques...

- Développer ses performances commerciales au téléphone et en face à face
- Booster votre potentiel commercial
- Mieux savoir prospecter
- Développer vos compétences de négociateur
- Réussir des ventes complexes
- Les techniques de closing
- Et bien d'autres thématiques ...

- Tarif sur mesure par commercial pour 4 box sur 5 mois : (en inter et en intra entreprises pour 8 participants minimum) 3900 € HT comprenant des interviews, le choix des formations, des goodies, des lectures...
- Option forfait communication : 2 500 € HT comprenant votre logo et charte graphique sur la box et les documents
- Toutes les box sont déployables en anglais, en province et à l'international







# L'origine des Box

Pour répondre aux besoins opérationnels et aux enjeux stratégiques de votre entreprise

Suite



## Envie de sortir des formations « one shot » ?

- Des parcours dans la durée favorisant les ancrages
- Des méthodes pédagogiques variées, collectives et individuelles pour respecter chaque mode d'apprentissage

## Envie d'innovations ?

- Une nouvelle approche pour mieux apprendre
- Un concept donnant envie de se former et de développer sa curiosité

## Envie de favoriser la communication entre collaborateurs ?

- Création d'une communauté forte permettant l'entraide, les feedbacks, le développement personnel et le partage de best practices

## Envie d'adapter les formations à vos contraintes opérationnelles ?

- Des formats variés de formations présentielles et distancielles
- Un planning de formation optimisé



# L'origine des Box



## Les Box anticipent les compétences attendues des métiers de demain

Le Forum économique mondial a identifié les dix compétences indispensables de demain dans une étude menée dans quinze pays auprès de recruteurs, chefs d'entreprises et prospectivistes

1. Résolution de problèmes complexes

2. Pensée critique

3. Créativité

4. Gestion des personnes

5. Coordination avec les autres

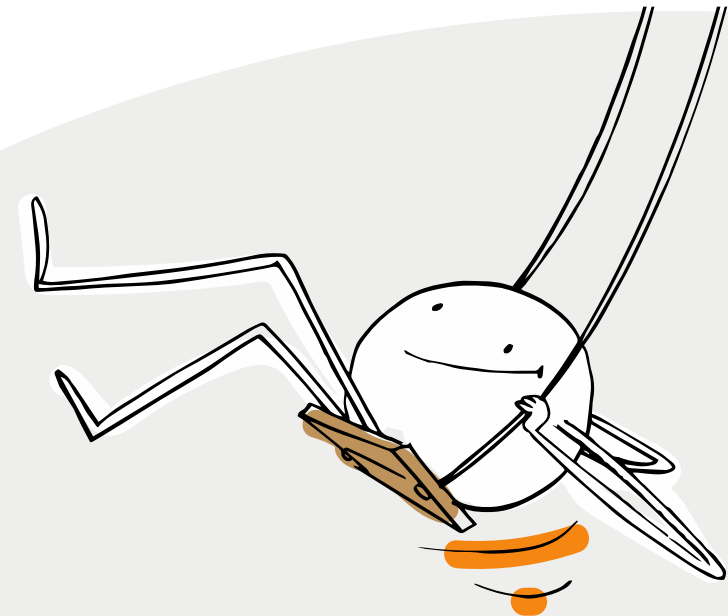
6. Intelligence émotionnelle

7. Jugement et prise de décision

8. Souci du service client

9. Négociation

10. Flexibilité cognitive





# Qui sommes-nous ?

## Une équipe à votre service

- **Sophie Dupaigne** fonde en 2001 son premier cabinet de conseil et de formation spécialisé en management, coaching, vente, communication et efficacité personnelle
- En 2018, elle crée Mauricette pour la société de conseil Aneo, toujours convaincue qu'en misant sur les potentiels et les points forts des individus, on fait gagner l'entreprise
- Puis, un jour, elle décide d'aller plus loin : elle crée un produit unique... Sobox mixant les dernières techniques d'apprentissage



### Marion, votre directrice de projets

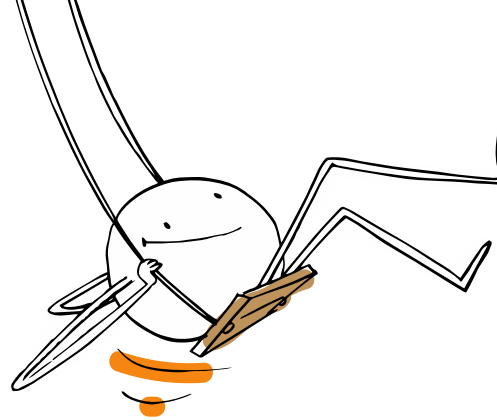
Dans l'univers RH depuis plus de 15 ans, experte en pilotage de projets RH internationaux tels que création d'université de formation, de serious game, conception d'outils pédagogiques, Marion vous apporte son expertise de la relation client et vous accompagne tout au long de vos parcours

### Sophie, votre coach ange gardien

Après 20 ans dans le monde de l'entreprise (TF1, Ubisoft...), Sophie devient coach certifiée HEC, experte en intelligence émotionnelle et management. Spécialisée dans l'accompagnement des profils HP, elle est aussi experte en équicoaching

# Qui sommes-nous ?

← Une équipe à votre service



## Plus de 30 coachs et formateurs

Tous coachs certifiés, ils mixent les dernières approches comportementales avec des outils pratiques, concrets et sont à la pointe des soft skills. Très proches du terrain et de vos équipes, ils savent transmettre, partager, écouter, questionner, accompagner, développer les potentiels, créer l'envie et motiver surtout...

## Des experts digitaux

Ils sont community managers, spécialistes des réseaux sociaux, de l'animation de communautés, des outils digitaux et là pour vous apporter une expérience digitale

## Des conférenciers inspirants

Ils sont philosophes, sportifs de haut niveau, anciens des forces spéciales, ils sont là pour vous inspirer, vous faire prendre du recul, et vous apporter un regard différent sur votre métier

## Des experts marketing et communication

Ils sont directeurs de communication, marketing, artistique, ... et ils vous accompagnent tout au long du parcours sur le design, le marketing et la communication RH

# Nos références

## Ils nous font confiance en formation

### Services

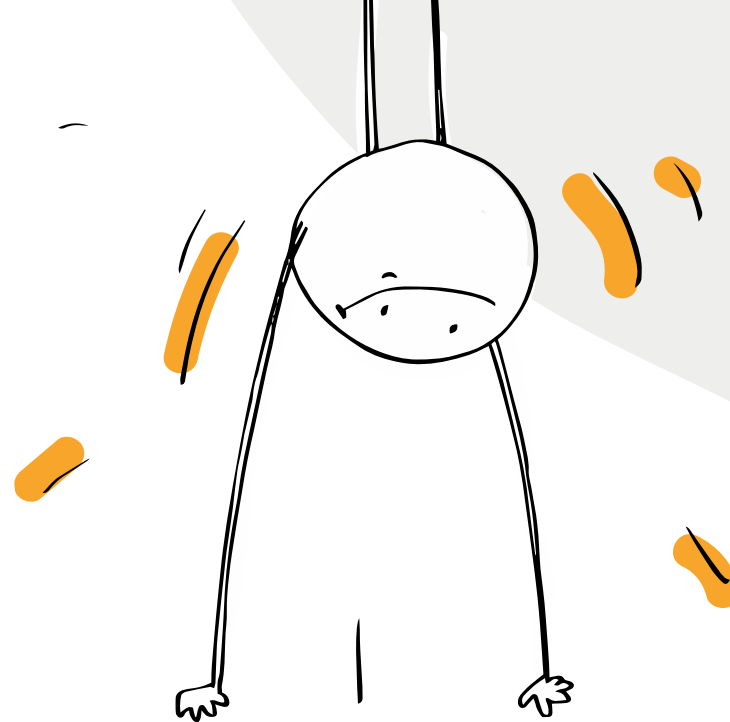
Accenture - Smile - SNCF - Bolloré - Star's Service - Edenred  
- Groupe Hommell - Webhelp - Sofrecom - Parkeon -  
Lagardère - Ville de Levallois - Hub One - Systra

### Retail - Distribution

Moët & Chandon - Dia - Mars - 5àSec - Jennifer - La Halle -  
Jerem - Manutan - Sandro - Maje - Claudie Pierlot - New Look  
- San Marina - Babilys - Bastide Le Confort Médical - CFAO  
Abidjan

### Hôtellerie – Tourisme - Restauration

Royal Monceau - George V - Radisson - Mandarin Oriental -  
Groupe Astotel - Disneyland - Buffalo Grill



Fermer

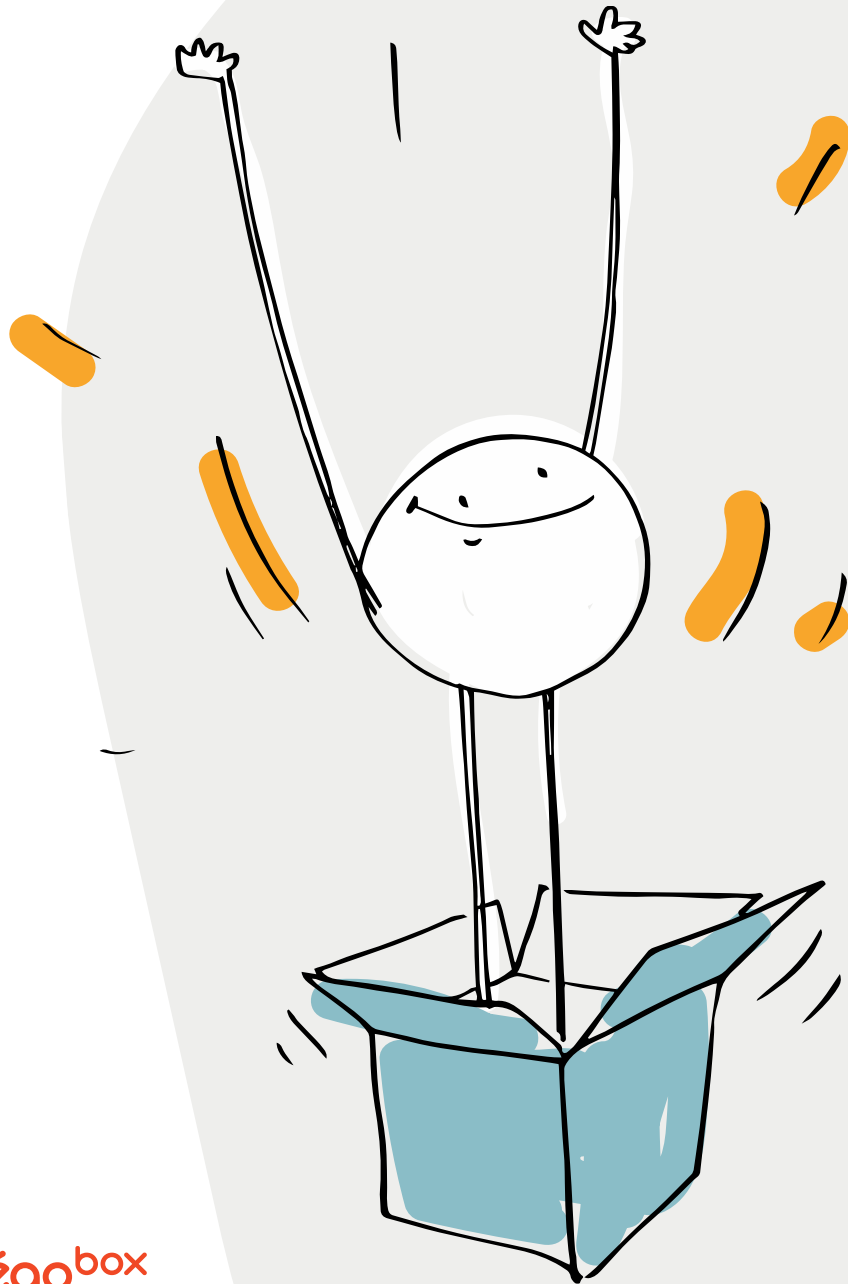


### Banque - Assurance

Crédit Foncier - Natixis - Gan - Chorum - Crédit Mutuel - Cardif -  
Klésia - Crédit Municipal - Entoria - Harmonie Mutuelle -  
JP Colonna

### Industrie

Daher - Souriau - Laboratoire AMS



## Démarrage de la prochaine promo !

30 avril 2020

Réservez vos places au  
06 86 81 79 85  
[inscription@soboxformation.com](mailto:inscription@soboxformation.com)



## Nos autres box

Toutes les box sont déployables en anglais, en province et à l'international

### La manag<sup>box</sup> - 6 box sur 8 mois

Pour développer sa posture de manager coach, agile

### La softskills<sup>box</sup> - 3 box sur 5 mois

Pour acquérir la bonne posture comportementale en toute situation et travailler sur son développement personnel

### La client<sup>box</sup> - 3 box sur 4 mois

Pour offrir une expérience client à forte valeur ajoutée différenciante et impactante

### Les cyber<sup>box</sup> - 2 box sur 4 mois

Pour prévenir et protéger vos outils et vos équipes

### Les quick<sup>box</sup> - 1 box

Un large choix de formations sur les fondamentaux en 3 jours chrono

Et bien d'autres  
sur mesure...

Contactez-nous

