

Parcours de formation : « Développer une relation client à forte valeur ajoutée et un leadership écocoreponsable »

Sobox,
la formation
en boîtes !

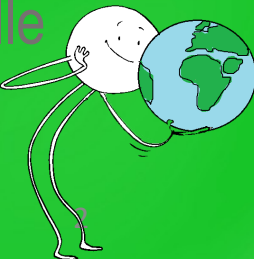
Formation et transition écologique

Opérant à tous les niveaux, la transition écologique vise à mettre en place un modèle de développement résilient et durable qui repense nos façons de consommer, de produire, de travailler et de vivre ensemble.

Sobox accompagne et forme vos équipes en intégrant les enjeux de la transition écologique aux métiers opérationnels de vos collaborateurs.

Notre concept : des parcours multimodaux favorisant les ancrages dans la durée avec des experts formateurs incarnant le sujet.

Notre méthodologie intervient de la prise de conscience, à la mise en place de cette nouvelle posture de développement durable en passant par la conduite du changement.





Notre proposition :

un parcours dans la durée pour favoriser les ancrages (tronc commun pour homogénéiser les pratiques)

Population

- Tous collaborateurs en interaction avec des clients internes et externes
- Un groupe de 6 à 10 participants

Durée

- Parcours blended de 3 mois + retour à 4 mois (ROI)
- Coconstruction sur-mesure en fonction de vos enjeux
- 37h45 heures de formation
- Lieu en présentiel : dans vos locaux

Les mesures du R.O.I et les résultats attendus

Les compétences acquises en fin de parcours :

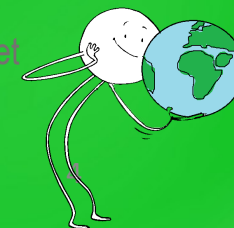
- Une posture de relation client écoresponsable, professionnelle, agile et authentique
- Des gestes et postures écoresponsables dans son quotidien professionnel
- Une meilleure connaissance de soi et de ses talents relationnels
- Une meilleure intelligence émotionnelle pour une meilleure adaptabilité
- Une capacité à communiquer de manière assertive

Objectifs stratégiques

- Acculturer et former vos collaborateurs aux grands enjeux de la transition écologique
- Donner envie, déclencher les prises de conscience, embarquer et ancrer une politique du changement en créant des déclics / fresque de la biodiversité
- Développer au sein de votre entreprise, un leadership écoresponsable au quotidien et au bureau par des postures et des gestes simples (déchets et emballages, consommation énergétique, empreinte carbone...)

Objectifs métier

- Prendre conscience de la vision globale de la relation client en incarnant un discours écoresponsable (clients externes/clients internes)
- Identifier et comprendre les enjeux d'une relation client durable dans un environnement qui change
- Développer une posture écoresponsable, pour soi et dans sa relation avec ses clients
- Mieux se connaître pour mieux communiquer avec ses clients avec le profil DISC couleurs
- Utiliser l'intelligence émotionnelle dans la relation client
- Découvrir et s'approprier les 5 C de la relation client : **Contact, Connaitre, Convaincre, Conclure, Consolider**
- S'approprier les méthodes de storytelling pour faire vivre une expérience différente et positive à ses clients
- S'approprier les outils de la CNV pour faire face à toutes les situations délicates et développer son intelligence situationnelle



Sobox construit ses parcours en fonction de la transformation des métiers de demain !

Selon le rapport sur l'avenir de l'emploi du Forum Économique Mondial, les principaux groupes de compétences que les employeurs considèrent comme de plus en plus importants à l'approche de 2025 sont :

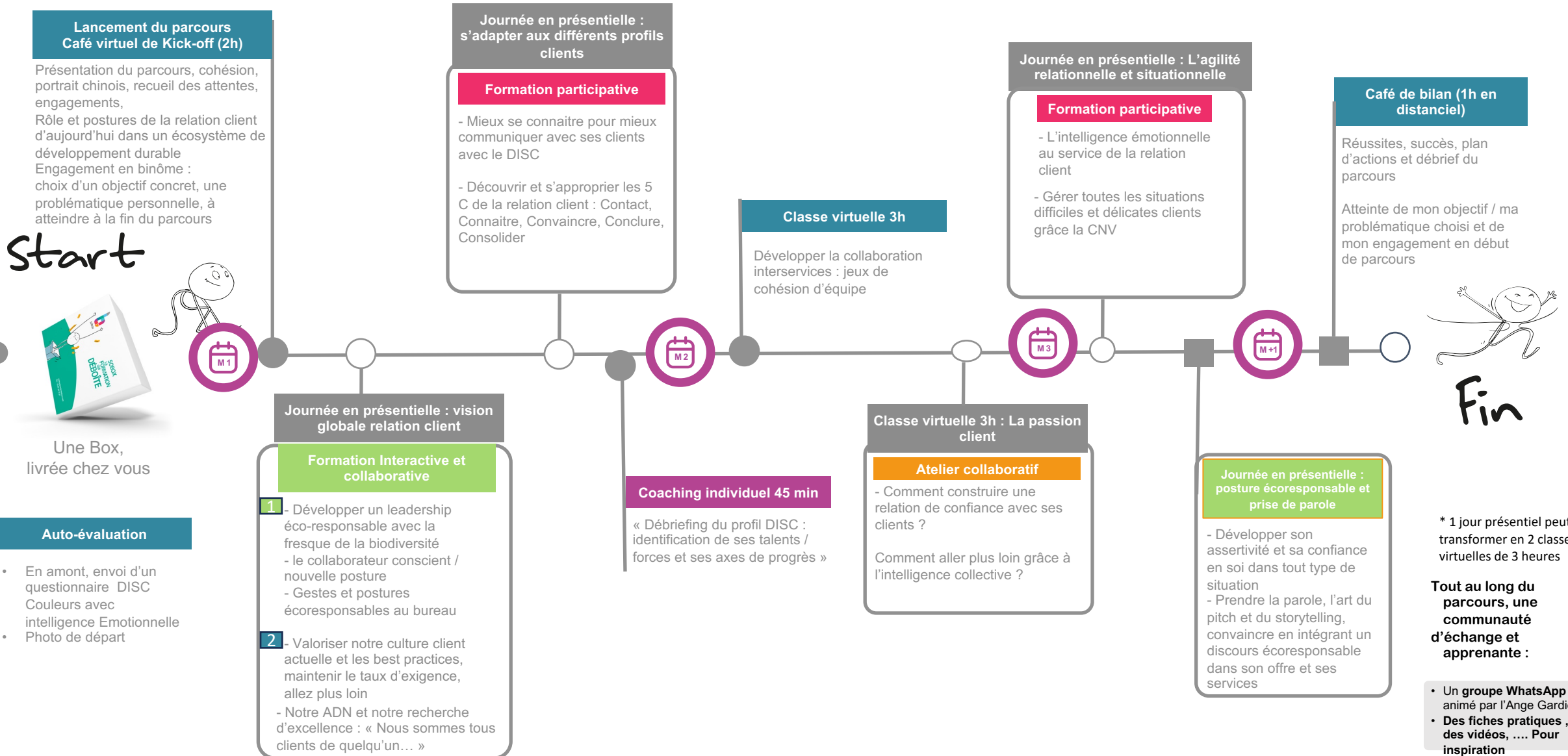
1. La pensée analytique et la capacité d'innovation
2. Les techniques d'apprentissage actif
3. La capacité à résoudre des problèmes complexes
4. La capacité d'analyse et la pensée critique
5. La créativité, l'originalité et la prise d'initiative
6. Le Leadership et l'influence sociale
7. Les capacités d'utilisation, de suivi et de contrôle de la technologie
8. Les compétences en conception et programmation de la technologie
9. La résilience, la tolérance au stress et la flexibilité
10. Le raisonnement et la capacité d'idéation



*Etude complète du Forum Économique Mondial [ici](#).

Parcours de formation : « Développer une relation client à forte valeur ajoutée et un leadership écoresponsable »

37h45 de formation dont 28h de formation présentielle , 45 min de coaching et 9h de classes virtuelles (avec du travail individuel à réaliser tout au long du parcours)



Détail de la proposition tarifaire

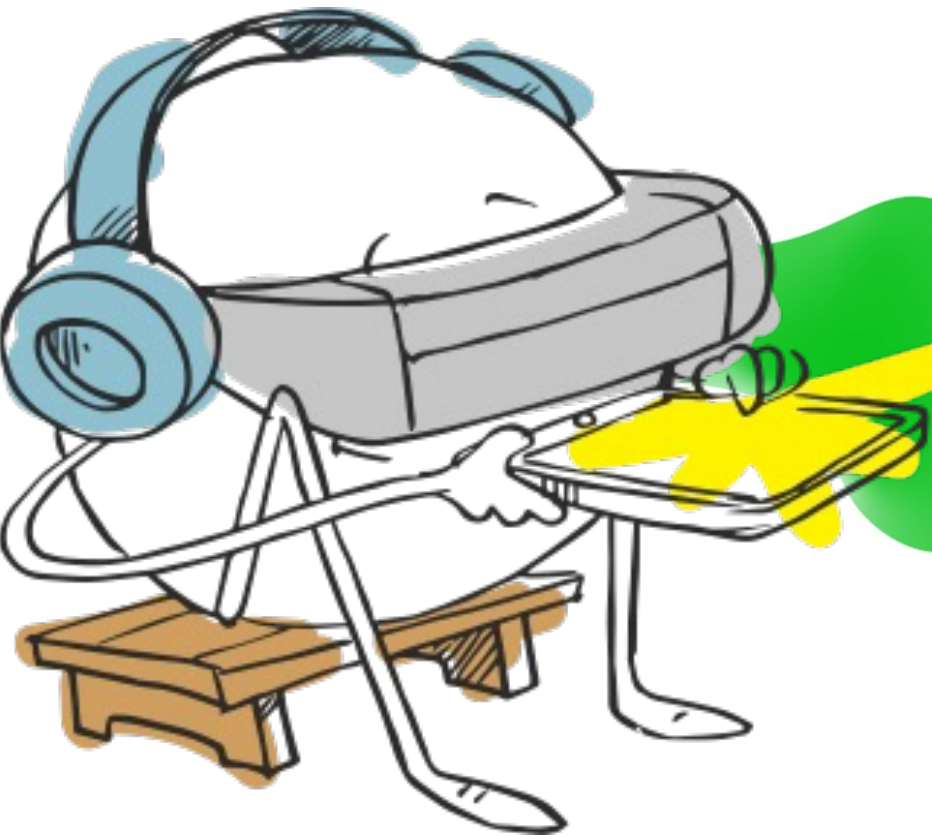
Parcours de formation : « Développer une relation client à forte valeur ajoutée et un leadership écoresponsable »

37h45 de formation dont 28 heures en présentielle et 9h45 en distancielle	Prix unitaire (€HT)	Prix par groupe (€HT)
Pour un groupe de 8 personnes (51,19€ / heure et par participant)	1 917 € / pers.	15 336 € / Groupe
Pour un groupe de 10 personnes (43,82€ / par heure et par participant)	1 641 € / pers.	16 410 € / Groupe

PRIX ALL INCLUSIVE COMPRENANT :

- La livraison de la box (contenant les cadeaux, livres, magazines, fiches mémo...)
- Le profil DISC individuel + le complément intelligence émotionnelle
- L'ingénierie pédagogique et la construction des modules
- L'animation de la formation
- L'animation d'une communauté de partage « WhatsApp »
- L'envoi des évaluations avant / après chaque séquence
- L'organisation et la logistique

NB : les tarifs s'entendent hors frais de déplacement et d'hébergement



Annexes :

- Les programmes
- Communauté apprenante
- La méthodologie
- Travail individuel
- Quelques témoignages stagiaires
- Le concept SoBox
- Qui sommes-nous ?

L'incontournable pour réussir sa transition écologique

J 1 matin : Développer un leadership éco-responsable

OBJECTIFS

- Sensibiliser et former vos collaborateurs aux grands enjeux du développement durable (développement durable)
- Déclencher les prises de consciences et créer des déclics
- Comprendre les enjeux du développement durable pour s'adapter aux défis du moment
- Comprendre l'importance du changement propre au développement durable

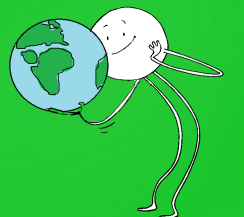
Pédagogie

80% pratique et 20% théorie

- Exercice de prise de conscience sur l'importance d'une relation client écoresponsable
- Apports du consultant
- Atelier collaboratif : intelligence collective
- Échanges de best practices et retour d'expériences
- Mises en situation sur des cas concrets
- Vidéo

PROGRAMME

- Introduction recommandée: Intervention du référent RSE de l'entreprise
- Moi, collaborateur aujourd'hui, où j' en suis dans ma posture écoresponsable/ mes valeurs, comment je l'incarne ?
- Qu'est-ce qu'une entreprise responsable?
- Comprendre les enjeux du développement durable, les 4 piliers du développement durable : social, humain, économique, environnemental
- **Atelier : Fresque de la biodiversité**
- Réflexion collective sur les actions / solutions
- Comment cultiver son leadership éco-responsable ?
- Valoriser et incarner le discours du développement durable de son entreprise
- Quels gestes et postures **simples** peut-on mettre dans son **quotidien** personnel et professionnel ?
- S'engager sur **des changements** à mettre en place au quotidien



Vision globale relation client

J 1- après midi

OBJECTIFS

- Valoriser l'existant et les best practices actuelles
- Comprendre la force de la « Culture client » et de son impact personnel sur la satisfaction clients
- Être en interne ce que l'on souhaite délivrer en externe
- Maintenir le taux d'exigence
- Aller plus loin

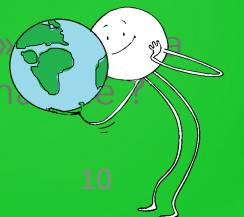
Pédagogie

80 % pratique et 20% théorie

- Apports du consultant
- Travail autour de cas pratiques
- Trucs et astuces du consultants pour mieux percevoir les axes clés
- Exemples stories : Uber/G7, Nespresso...

PROGRAMME

- Introduction : le client qui est-il ? Où est-il ? Pourquoi est-il là ?
- S'approprier en conscience le sens du mot « Client » au niveau interne et externe
- Analyser, repérer, valoriser et formaliser les best practices existantes
- Quelles exigences relationnelles se donne-t-on pour maintenir la culture de l'excellence auprès des acteurs et à travers l'organisation Homme / Système?
- Notre ADN et notre recherche d'excellence : « nous sommes tous clients de quelqu'un... »
- Qu'est-ce que le client est en droit d'attendre face à la prestation achetée ?
- Comprendre la valeur ajoutée de chacune de ses actions individuelles et collectives pour le client final
- Incarner soi-même, dans ses actions au quotidien, la relation client que l'on souhaite délivrer au client final
- Promouvoir la « singularité » de son entreprise par sa culture client fédératrice des valeurs communes des équipes
- Comment aller plus loin pour assurer la « valeur inimitable » et la différence incontournable face à de nouveaux acteurs du marché ?



S'adapter aux différents profils clients avec l'approche de la méthode DISC

OBJECTIFS

- Mieux se connaître et mieux s'adapter à ses clients avec la méthode du DISC couleurs
- Reconnaître facilement les profils « couleurs » de ses interlocuteurs
- Développer son agilité relationnelle en toute circonstance
- Découvrir et s'approprier les 5 C de la relation client: Contact, Connaitre, Convaincre, Conclure, Consolider.

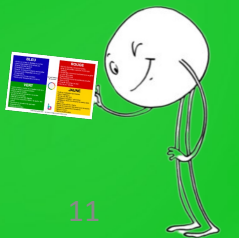
Pédagogie

80 % de pratique / 20% de théorie

- Réalisation en amont de son profil comportemental avec le supplément intelligence émotionnelle
- Pratique sur la méthode DISC Couleurs
- Intelligence collective , échanges de best practices et retours d'expériences
- Mises en situation sur des cas concrets
- Entraînement sur les 5 C

PROGRAMME

- Sur la base de contextes clients réels, les participants vont se mettre en situation d'entraînement intensif autour des 5C :
 - Reconnaître le profil couleurs client
 - Savoir comment les aborder sans les juger : réussir son premier contact de manière positive et avenante, établir la relation de confiance
 - Déceler les leviers de motivation: découvrir les attentes/besoins du client/ écoute active / reformulation
 - Rebondir sur ses besoins pour mieux le convaincre des solutions que nous lui proposons
 - Repérer et identifier les objections et y répondre avec tact et diplomatie
 - Consolider : fidéliser le client dans sa démarche



Développer la collaboration interservices : Jeux de cohésion d'équipe

3 heures

PROGRAMME

Le but de ce jeu est de dégager les éléments déterminants pour la réussite de négociations d'équipe à équipe.

En effet, dans nos vies actuelles, nous sommes constamment amenés à nous ménager des marges de manœuvre et à concilier les multiples contraintes qui sont les nôtres et celles de nos interlocuteurs. Nous sommes en négociation permanente avec soi et avec les autres !

Cette modalité pédagogique est menée sous forme de jeu-cadre transversal d'équipe, en coopération, afin d'instaurer ou réinstaurer les meilleures pratiques de la coopération entre services.

L'enjeu est d'éveiller les consciences pour coopérer de manière efficace et pérenne et d'optimiser la communication entre tous.

Pédagogie

100% pratique

- Animé par un facilitateur / coach garant du processus
- Jeu de négociation structuré en 10 phases pour élaborer les règles de coopération efficace et pérenne entre les services

LES +

- Favoriser la cohésion : mieux travailler ensemble
- Créer une communauté forte et une culture commune
- Homogénéiser les pratiques collaboratives au sein de l'entreprise



Développer sa posture et son intelligence émotionnelle face à ses clients

J 3- matin OBJECTIFS

- Découvrir le rôle des émotions dans la négociation : prendre en compte l'impact de mes émotions sur mon environnement
- Mieux cerner les besoins du client, ses enjeux et ses frustrations
- Identifier les émotions positives et négatives
- Développer son agilité relationnelle
- Être ferme sur les enjeux et souple sur la forme

Pédagogie

80% pratique et 20 % théorie

- Mises en situation à partir de cas concrets du client
- Exercices pratiques
- Apport du consultant

PROGRAMME

- Acquérir les bases de la gestion des émotions, facteur essentiel dans la négociation
- Transformer les freins émotionnels en facteurs de réussite
- Prendre en compte le langage corporel non-verbal dans l'expression des émotions
- Renforcer son capital "sympathie", inspirer confiance et capter l'attention
- Favoriser le langage proactif au langage réactif dans ses entretiens
- Utiliser des intonations et des inflexions vocales rassurantes et convaincantes
- Favoriser l'expression des émotions du client par le questionnement
- Pratiquer l'écoute active dans la relation clientèle comme une véritable compétence
- Ne pas se laisser déstabiliser par un client difficile, savoir faire redescendre le stress lors d'une négociation à fort enjeu, rester serein
- Apprendre à gérer ses émotions dans des situations de tension ou de conflits, savoir rebondir après un échec
- Tenir une posture assertive et empathique pour développer une relation de confiance et de qualité



Communiquer avec tact & diplomatie

Gérer les situations difficiles avec la CNV



J 3- après-midi

OBJECTIFS

- Mieux communiquer avec ses clients pour créer une relation durable et de confiance
- Savoir repérer ce qui génère de la tension ou ce qui facilite la communication
- Prendre conscience de l'importance de la manière de formuler les choses
- Apprendre à désamorcer l'agressivité pour instaurer ou rétablir un dialogue bienveillant et fidéliser le client

Pédagogie

80% pratique / 20% théorie

- Apport en CNV (méthode de Marshall Rosenberg)
- Travail autour de cas pratiques
- Trucs et astuces du consultants pour mieux gérer son stress

PROGRAMME

- Introduction et principes de base de la Communication Non Violente (CNV)
- Analyser le problème, prendre en compte la demande et désamorcer les tensions
- Développer ma capacité d'empathie : adopter les bonnes attitudes pour éviter l'escalade et apaiser la tension
- Savoir observer sans émettre de jugement ni d'évaluation
- Savoir gérer les principales objections des clients : typologie des objections et stratégies appropriées
- Transformer une situation de blocage en opportunité de fidélisation

Posture écoresponsable et prise de parole

1 Jour

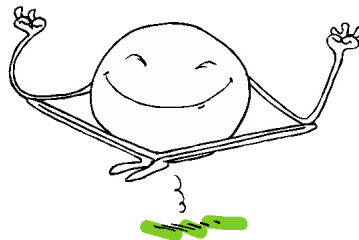
OBJECTIFS

- Préparer son argumentaire et le maîtriser dans toute situation : se préparer et s'entraîner au pitch
- Utiliser le storytelling pour mieux faire passer son discours, ses objectifs auprès de ses clients
- Capter l'attention grâce à la communication para et non-verbale

Pédagogie

80 % pratique et 20 % théorie

- Approche avec les outils des acteurs, techniques d'improvisation, storytelling...
- Travail sur le souffle, la voix, la posture
- Exercice : pitcher en 3 minutes



PROGRAMME

- Atelier de reverse thinking : « Comment rater son pitch ? »
- Identifier les pratiques à éviter
- Créer du lien : l'importance de la première impression, le regard, le sourire, le langage imagé...
- Construire un argumentaire clair : bâtir un message bref et percutant
- L'importance en RSE d'avoir des messages argumentés, proportionnés et prouvés
- Capter son auditoire : se mettre à la place de ses clients
- Savoir se mettre en scène, « se raconter » : le storytelling 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
- Atelier : réagir face aux situations inattendues
- Persuader de la pertinence et de l'intérêt de la RSE

Echanger entre pairs et construire des communautés apprenantes

Favoriser les ancrages sur les thématiques du parcours

- Parce que la formation ne peut plus se faire uniquement en salle et qu'elle doit être ouverte sur l'extérieur, Sobox crée, au démarrage des parcours, des communautés apprenantes par groupe et animées par notre Ange Gardien.

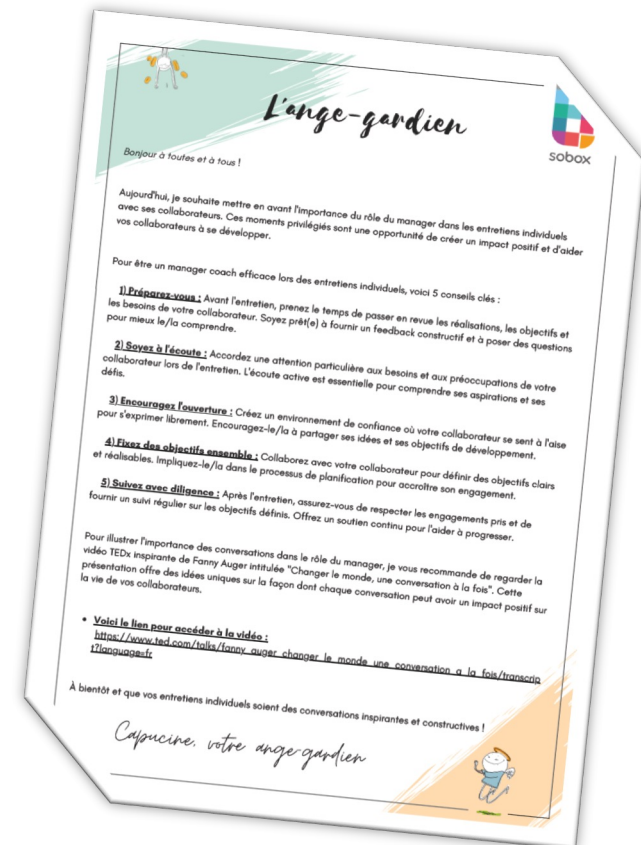
Groupe WhatsApp

Restez connectés avec votre promo pendant toute la durée de votre parcours mais aussi après.
Partagez vos expériences !

L'Ange Gardien enverra la lettre chaque semaine avec des tips, des TedX, vidéos, articles...

Il s'assurera aussi de l'engagement, de la présence et de l'assiduité des participants à leurs rendez-vous.

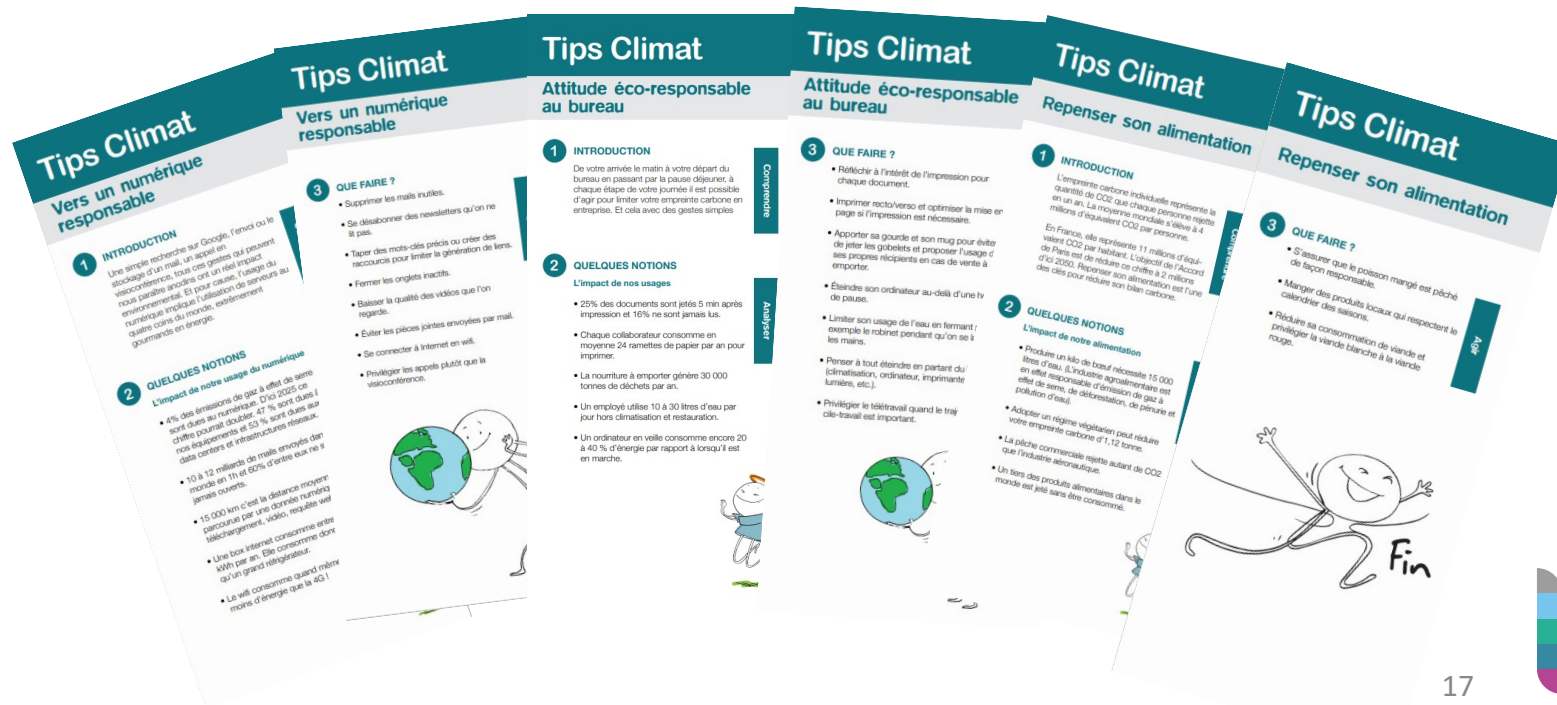
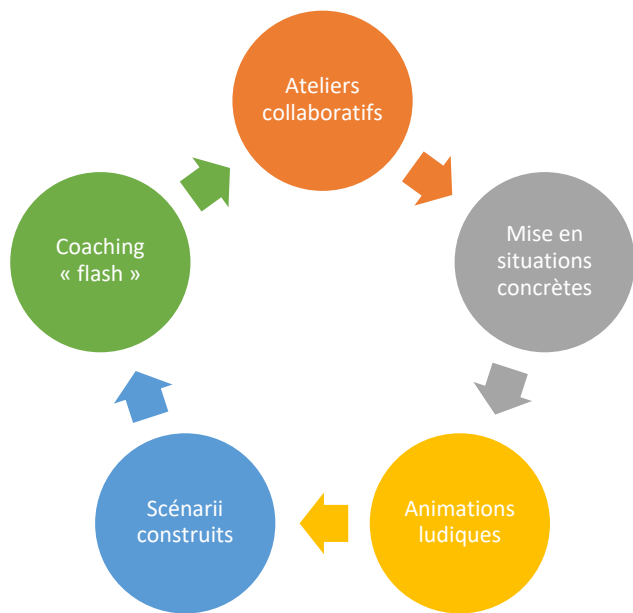
Il favorise l'interaction entre pairs par des échanges réguliers et des questionnements sur les thématiques du parcours.



Déclencher les prises de conscience et former par la pratique

Marquer les esprits par de la pédagogie innovante et impactante

- Parce que la formation ne peut plus se faire avec un « sachant » et des « stagiaires non-sachants », Sobox propose dans sa pédagogie des ateliers collaboratifs, des animations ludiques, des scénarios construits, des mises en situations concrètes.
- Sobox crée ses contenus de formation sur mesure et fournit des fiches « pense-bêtes » sur les thématiques vu dans le parcours. En effet, plutôt que d'avoir des supports classiques non réellement utilisés, Sobox fournit des fiches transportables sur le lieu de travail pour les exploiter dans son quotidien managérial.



Travail individuel

Tout au long du parcours, les participants devront réaliser différents tests, exercices et missions afin de découvrir leur niveau, leurs axes de progrès, renforcer leurs acquis et s'entraîner.

En fil rouge du parcours :

- **Contrat en binôme sur une action un objectif**

- Chaque participant choisi un objectif / une action sur une de ses problématiques. Son binôme l'aide à l'atteindre pour la fin du parcours

- **Carnet de voyage :**

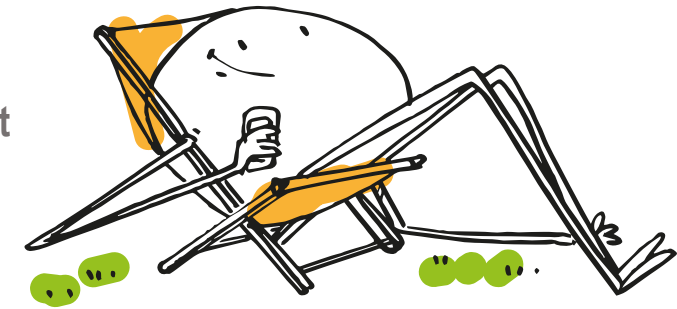
- Rédiger ses apprentissages, ses objectifs, ses freins, sa montée en compétences, ses plans d'actions

- **Communauté WhatsApp :**

- La lettre de l'ange gardien avec ses tips pratico-pratiques
- TedX, Vidéos, Podcasts, Articles...
- Lectures inspirantes fournies dans la Box

En travail personnel :

- Au démarrage du parcours : Photo de départ
- Préparation de son coaching
- **A la fin du parcours : Photo d'arrivée**
 - Partage des « best practices » / Outils
 - Plan d'actions personnel



Quelques retours à froid, 2 mois plus tard...

J'ai pris plus de recul sur ce que je fais en magasin, j'arrive à me poser et mieux organiser mon temps et mon management. Je fais confiance + facilement et j'ai développé ma délégation. Grace à ce parcours, je suis plus leader et moins dans le contrôle. Je vais évoluer sous peu vers un poste de Directrice Régionale...

*Mon parcours m'a permis de développer ma posture avec mon équipe et je m'en sers pour coacher mes nouveaux alternants. Pendant la période d'été, mes équipes ont explosé le CA (+20% par rapport aux objectifs) et la satisfaction client est au top !
Merci pour vos bons conseils et votre formation qui m'a beaucoup appris...*

Je suis ravi de mon parcours. J'ai découvert pleins de choses extra qui vont m'aider. J'ai pris du recul pendant la formation et je vais me servir des couleurs pour recruter 1 personne. Je vais aussi m'entraîner aux postures managériales pour cet hiver car j'aurai plus de personnel à cette période...

*Cette formation a été super pour moi. J'arrive à mieux gérer un collaborateur avec qui j'avais des difficultés car désormais, je comprends son mode de fonctionnement et j'adapte mon management. En plus, l'entraînement sur les postures managériales m'ont permis d'obtenir de ma responsable + d'autonomie car elle me fait confiance et me laisse gérer plus de choses.
Un grand merci à vous...*

Quelques retours à chaud des apprenants...

Le test des couleurs en début de formation est hyper enrichissant. Il nous permet de mieux se connaître et d'améliorer notre façon d'être avec autrui. Applicable aussi bien de notre vie pro ou vie perso ! Chaque ateliers m'a apporté du positif. Merci aux trois formateurs à l'écoute et qui ont su rendre cette formation vivante et intéressante malgré le fait que celle-ci soit en visio.

Très intéressant surtout le système des couleurs ! Et pour une amélioration, (des formations en présentielle lorsque ce sera possible, horaire de formation, début des sessions à 8h00 ou 18h00 aurait été plus pratique pour moi...

Je me suis senti très à l'aise dans le groupe et avec les formateurs, pas de sensation du jugement sur et réel investissement. C'était vraiment une formation très intéressante et qui donne de la motivation et de l'énergie.

bon échange , formation très conviviale et participative...

Une formation enrichissante avec des outils qui changent qui permettent de ne pas s'ennuyer. Les formateurs sont dynamiques, à l'écoute.

Une super expérience, moderne et enrichissante, sur une approche bienfaisante du management. Je recommande vivement. un grand merci à Alexandre qui pour son dynamisme et investissement !!! Au top!

Formation en ligne intéressante avec des sessions en groupes et individuelles. Très bien d'avoir des personnes de différents secteurs professionnels, ce qui permet d'échanger. Permet d'acquérir quelques astuces pour la gestions d'équipe au quotidien.

Permet de se remettre en question sur son profil de manager, acquérir de nouveaux outils, de nouvelles méthodes pour manager. Décrypter les profils d'un collaborateur par les couleurs est vraiment génial ! Et une super équipe de formation au top. Merci.

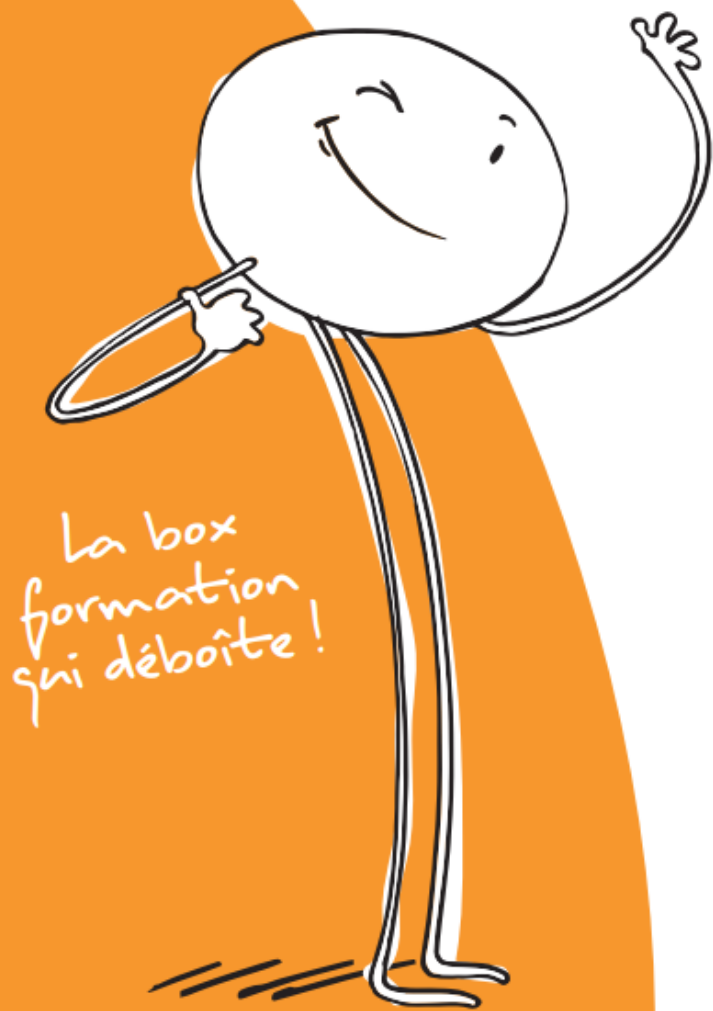
Parcours riche, vivant et personnalisé!

Chaque classe était très intéressante et complète en contenu sur chacun des différents sujets abordés. Les supports diapo permettent de suivre et visualiser le discours aisément. Les classes sont renforcées par des exercices concrets pour mieux intégrer les méthodologies. Personnellement j'ai pu prendre conscience des multiples dimensions du management en entreprise et plus spécifiquement au sein d'un point de vente commercial. J'ai appris les connaissances essentielles concernant la compétence du management (les profils couleurs, gérer les situations difficiles, les rôles du manager et ses différentes postures, la gestion des priorités entre autres).

La réalisation et l'étude de notre profil DISC est très enrichissante et permet une personnalisation du parcours pour mieux s'approprier la formation et pouvoir agir sur nos axes d'amélioration. Pouvoir échanger sur des situations concrètes de notre quotidien permet la réflexion et le déblocage de certains points compliqués à gérer. Je termine ce parcours émotionnellement optimiste et vivement motivée car j'ai pu déterminer un plan d'actions concret. Ces actions prioritaires vont me permettre de développer ma compétence en qualité de manager et répondent aux manques qui m'avaient incité à solliciter cette formation. Un grand merci à cette équipe d'experts au top!



Le concept Sobox



Une nouvelle approche de la formation

- sobox ce sont des box de formations **ultra-personnalisables** qui contiennent **une sélection des meilleurs d'outils** d'apprentissage
- Packagées dans un **format original et ludique** elles rendent vos collaborateurs acteurs de leur développement
- **Parcours multimodaux, communautés apprenantes, co-construction** de vos parcours sur mesure, sobox se plie en quatre pour s'adapter à vos besoins



sobox c'est avant tout une réflexion de bon sens car on ne forme pas quelqu'un qui ne veut pas être formé...

C'est pourquoi notre concept repose sur :

- **Donner l'envie d'apprendre** (teasing et box à votre logo livrée à chacun des stagiaires) pour valoriser les participants et le service formation
- **Des parcours multimodaux** pour respecter le mode d'apprentissage de chacun et optimiser les ancrages dans la durée
- **Des communautés apprenantes** pour rendre vos collaborateurs acteurs de leur développement et de leur professionnalisation
- **Un suivi Ange Gardien** tout au long du parcours
- **Une co-construction de vos formations sur mesure** (lors d'un atelier) car vos thématiques sont semblables mais vos enjeux sont différents
- **Une offre « all inclusive »** pour vous libérer du temps : invitations, organisation des plannings/ présence participants, retours ROI RH...

sobox c'est aussi :

- une **forte expertise** sur les thématiques management, softskills, relation/commerce/expérience clients, cohésion d'équipe et coaching mais également sur bien d'autres sujets.
- notre **savoir-faire en ingénierie** pour vos parcours internes.
- **30 formateurs** / coaches / conférenciers
- **25 ans d'expérience**

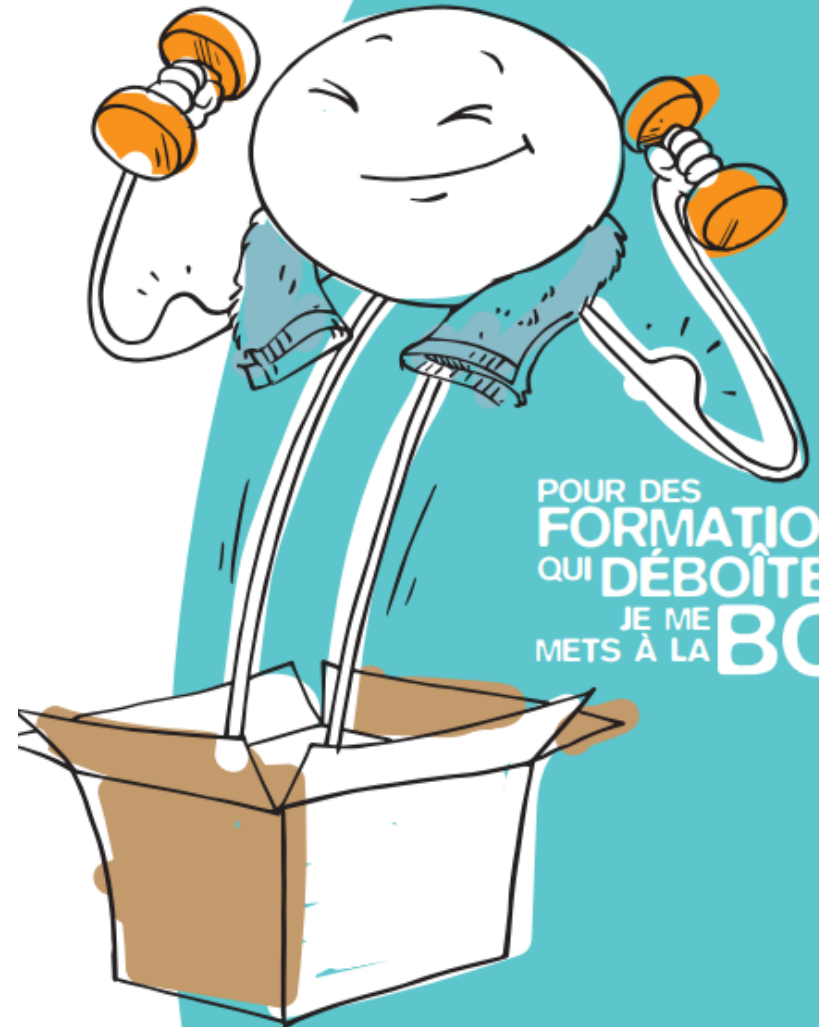
Qualiopi
processus certifié

MON
COMPTE
FORMATION

Ils sont déjà entré en
boîte avec nous :



sobox



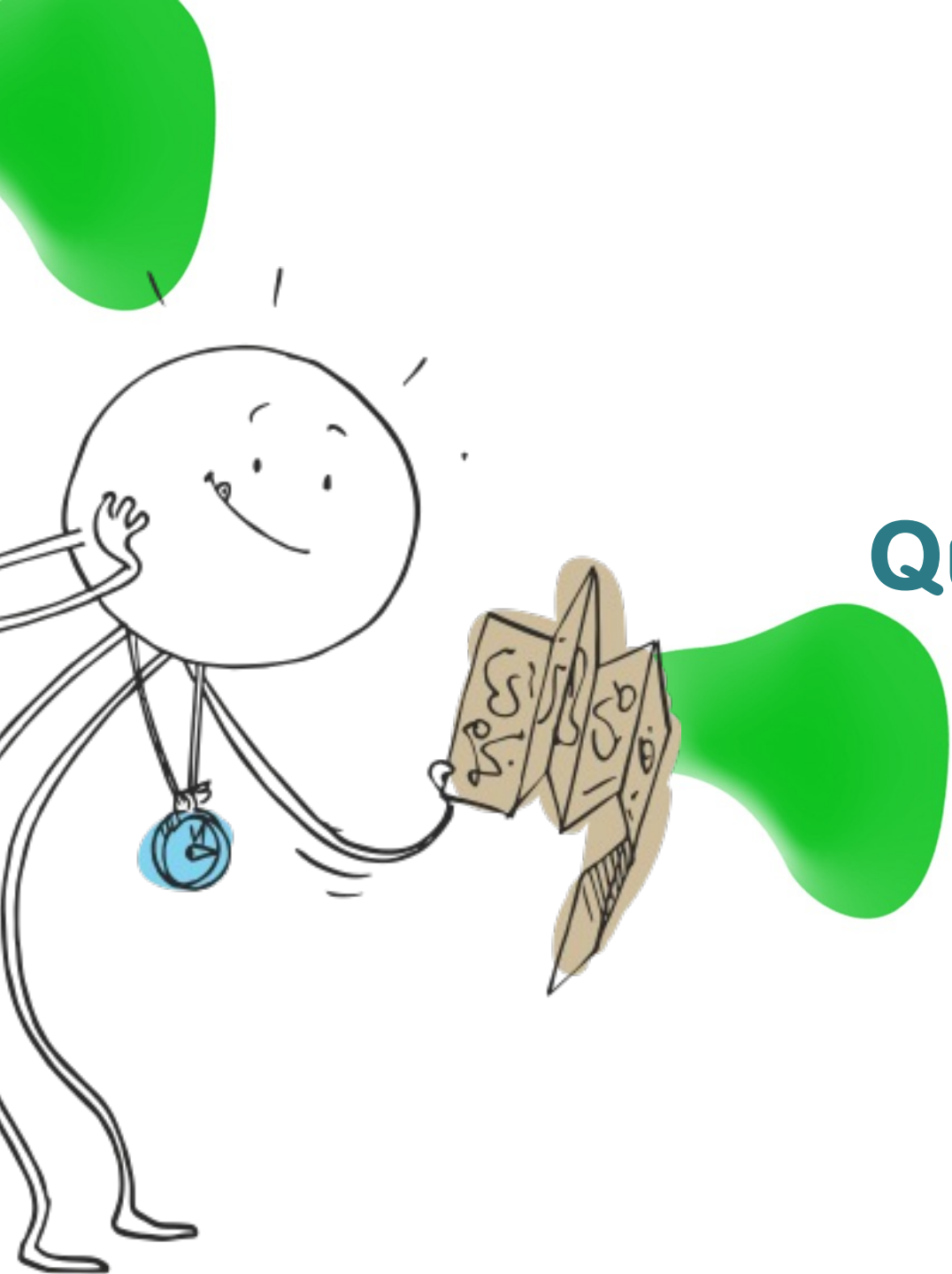
POUR DES
FORMATIONS
QUI DÉBOÎTENT
JE ME
METS À LA **BOX!**

Exemple de photo d'une Box



Choisissez le contenu de votre Box ici :

<https://forms.gle/z4SDF9JDFfpqEUQh6>



Qui sommes-nous ?

Une équipe d'associé(e)s complémentaire et expérimentée

Génération X

Sophie Dupaigne



Fondatrice et Associée

- 25 ans d'expériences dans la Formation Professionnelle et un réseau important et fidélisé (+ de 150 dirigeants RH)
- Ancienne dirigeante et fondatrice de Sophie Dupaigne Conseil (20 ans), organisme de formation spécialisé dans le management, la communication et l'expérience client
- Créatrice de l'organisme de formation Mauricette
- Diplômée d'IDRAC Business School



Alexandre Duret



Associé

- 20 ans d'expériences dans la vente, le management, le conseil et la formation. 12 ans d'expériences dans la création d'entreprise.
- Formateur / Coach depuis 2010 sur le management, la relation client, la vente et le développement personnel.
- En charge de l'industrialisation de l'offre, amélioration des process et développement des pédagogies innovantes
- Diplôme d'ingénieur ENSGSI (spécialisé en Innovation et gestion de projet)



Génération Y

Elisa Tanzer



Associée

- Rejoint le monde de la formation en 2014 chez Sophie Dupaigne Conseil
- En 2018, après une parenthèse canadienne, elle accompagne Sophie dans sa nouvelle structure de formation, Mauricette
- Puis, convaincue par l'approche unique du produit Sobox, elle s'associe à Sophie sur cette nouvelle Start-Up
- Double Diplôme commerce international / ingénierie mécanique



Les équipes Sobox

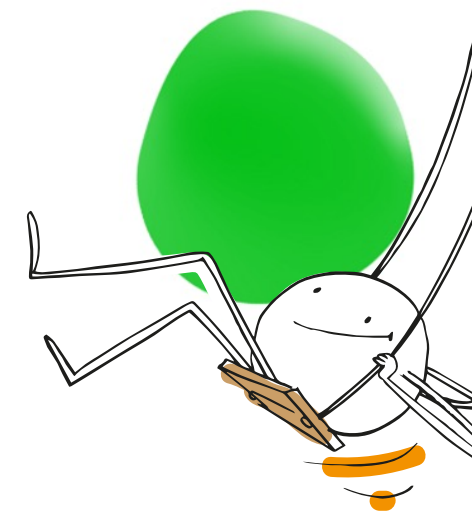
Sobox, c'est aussi des experts : des chefs de projets, des formateurs, consultants et coach, formés à l'utilisation des outils digitaux afin de proposer une expérience unique, interactive et 100% humaine malgré les formats distanciels

Laetitia Godinho

Votre interlocutrice privilégiée pour la simplification de votre gestion administrative et organisation

Plus de 30 coachs et formateurs

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



Nos références

Ils nous font confiance en formation

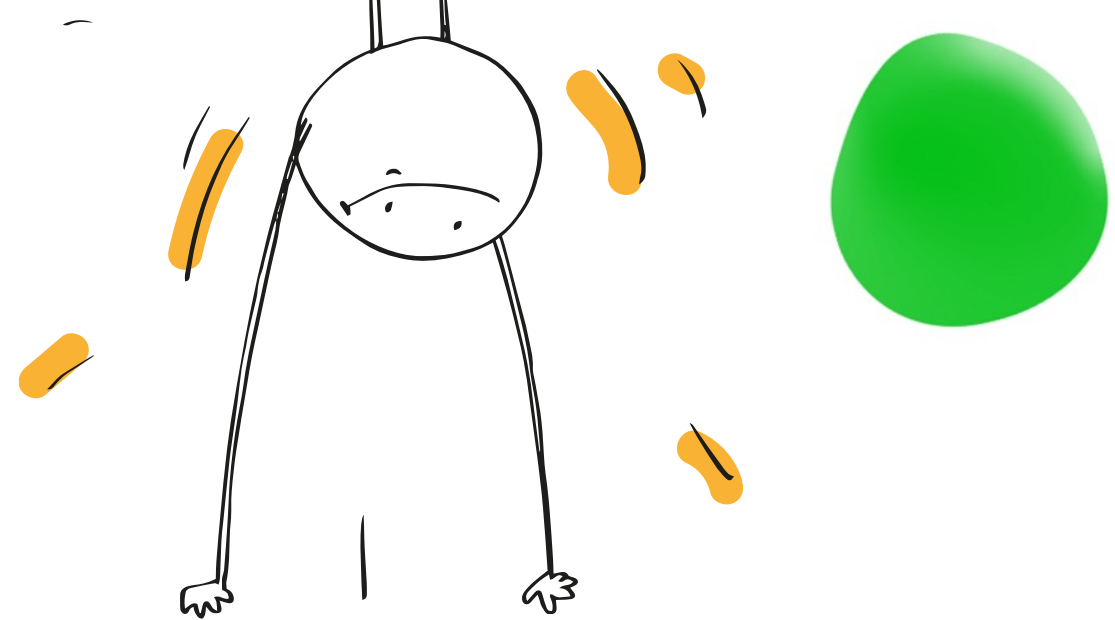
Services



Banque – Assurance



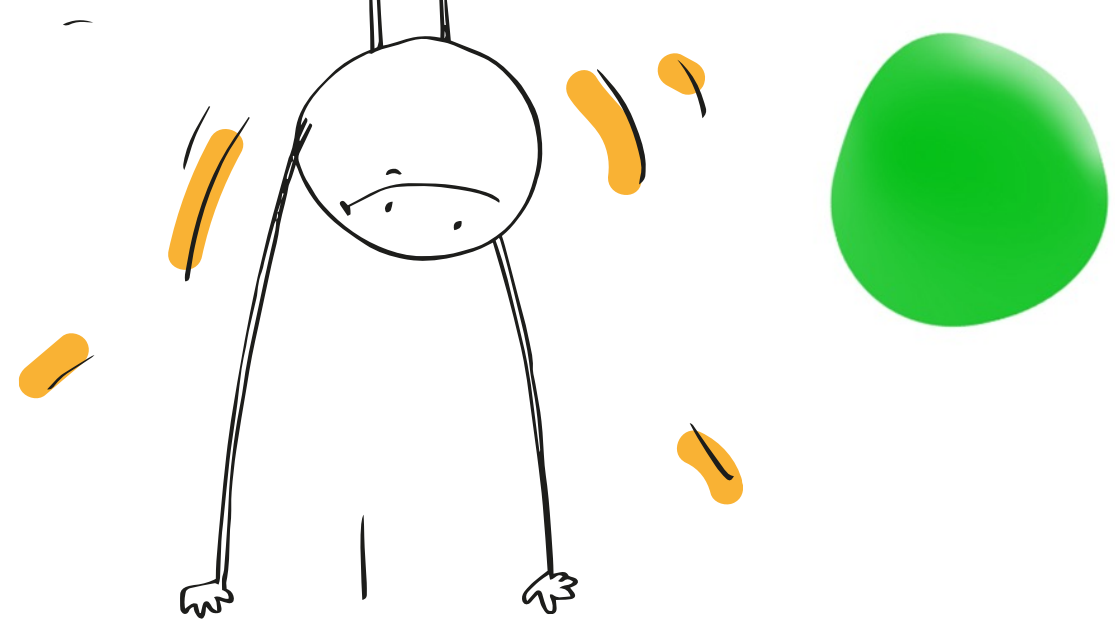
Industrie



Nos références

Ils nous font confiance en formation

Retail - Distribution



Hôtellerie – Tourisme - Restauration



Au plaisir de démarrer cette expérience avec vous !

Sophie Dupaigne

06 86 81 79 85

sdupaigne@soboxformation.com

Laetitia Godinho

01 87 20 21 21

admin@soboxformation.com