



Training Spirit

Bien plus que de la Formation

Mis à jour en mars 2025

LE CATALOGUE DE FORMATION

FORMATION COMMERCIALE

CONCRETE

CAPTIVANTE

MANAGEMENT

COACHING

INTERACTIVE PERCUTANTE

COMMUNICATION

LUDIQUE DYNAMIQUE

15 ans d'expérience



Modalités

Toutes nos formations sont accessibles sans aucuns prérequis.

Chaque formation est composé d'un quiz en début et fin de formation.

D'autres méthodes (exercices pratiques, mises en situation, QCM, auto-évaluation...) sont aussi proposées.

Délais d'accès

Il existe un délai entre l'inscription et le début de la formation variable selon les demandes.

Ces délais seront précisés en vue en amont avec le stagiaire.

Les invitations en visioconférence sont distribuées au moins une semaine en avance.



Coaching

Page 4 et 5

Management :

- | | |
|---|--------|
| 1. Devenir un Leader (2 jours) | Page 6 |
| 2. Manager et Motiver son Équipe (1 jour) | Page 6 |
| 3. Développer son Charisme (1 jour) | Page 7 |
| 4. Réussir ses Réunions (1 jour) | Page 7 |
| 5. Gérer les situations Difficiles (2 jours) | Page 8 |
| 6. Gagner en Efficacité (1 jour) | Page 8 |
| 7. Process Comm Management Niveau I (2 jours) | Page 9 |
| 8. Process Comm Management Niveau II (1 jour) | Page 9 |

Communication :

- | | |
|--|---------|
| 1. Faire de la Prise de Parole en public un Plaisir (1 jour) | Page 10 |
| 2. Développer son impact avec les Métaphores (1 jour) | Page 10 |
| 3. Travailler sa Répartie (2 jours) | Page 11 |
| 4. Savoir Improviser (1 jour) | Page 11 |
| 5. Les 7 Habitudes (2 jours) | Page 12 |
| 6. Mieux se Connaître pour mieux Communiquer (2 Jours) | Page 12 |
| 7. Maîtriser son langage Corporel (1 jour) | Page 13 |
| 8. Stimuler sa Créativité (1 jour) | Page 13 |

Formations Commerciales :

1. Savoir Faire une Bonne première Impression (1 jour)	Page 14
2. Se Mettre dans la Peau du Client (2 jours)	Page 14
3. Faire Rêver, donner Envie au Client (1 jour)	Page 15
4. Transformer une Objection en Opportunité (2 jours)	Page 15
5. Négocier et Conclure une Vente (1 jour)	Page 16
6. Prospector et Fidéliser (2 Jours)	Page 16
7. Gérer le Contact (1 jour)	Page 17
8. Mieux Communiquer (2 Jours)	Page 17

Qualification et Audit Réseau	Page 18
-------------------------------	---------

Mur Photos	Page 19
------------	---------

SUR MESURE : Ces Formations s'adaptent à vos besoins en fonction de la DURÉE ou du PROGRAMME

Proposez à vos Managers, Collaborateurs de développer et libérer leur **POTENTIEL**.

Offrez leur un Voyage au **COEUR** de l'Humain pour révéler leurs **PROPRES TALENTS**.

Le Formateur Coach provoque des **DÉCLICS** qui permettent la compréhension et **L'ACCEPTATION** des **CHANGEMENTS**.

Il facilite ainsi la **PRISE DE CONSCIENCE** de méthodes, **D'ASTUCES**, de conseils qui font gagner en **EFFICACITÉ** et en **SÉRÉNITÉ**.

Des séances de **½ JOURNÉE** à une **JOURNÉE** qui se répètent pour un suivi dans la durée.



Yes you can !



"Le plus grand bien que nous puissions faire aux autres n'est pas de leur communiquer notre richesse, mais de leur révéler la leur."

Coaching Personnalisé

A l'aide d'une analyse (360 ou autres), le Formateur Coach met en place un plan d'action avec des objectifs à atteindre.

Il fait sauter des **"VERROUS"**, ouvre les yeux sur des **"CROYANCES"** et réalise l'accompagnement au **CHANGEMENT**.

Gagnez en confiance en soi, réduisez le stress quotidien, adoptez une vision positive, réalisez votre changement !



Coaching Terrain

Le Formateur Coach accompagne votre collaborateur dans sa **JOURNÉE DE TRAVAIL**, SUR LE TERRAIN, EN CLIENTÈLE.

Une **PROXIMITÉ** qui permet au Formateur Coach une analyse des méthodes utilisées et un **FEEDBACK** d'autant plus précis.

Au plus près de la **RÉALITÉ**.





Devenir un **Leader**

Durée : 2 Jours

Pourquoi suivre cette Formation ?

- Pour Connaître son Style de Management dominant
- Pour Utiliser ses Leviers de Motivation
- Pour Distinguer Pouvoir, Puissance et Autorité
- Pour Utiliser la Force de l'Intention
- Pour Montrer la Voie

Thèmes abordés :

- Les 4 styles de Management
- Les Méta-Programmes
- L'intention
- Les Priorités
- Le Maturity Continuum

Manager et Motiver son **Équipe**

Durée : 1 Jour

Pourquoi suivre cette Formation ?

- Pour Comprendre le Profil de ses Collaborateurs
- Pour Donner un Feedback Constructif et Motivant
- Pour Savoir dire les choses Difficiles
- Pour Créer une Véritable Cohésion d'Équipe
- Pour Développer la Productivité de son Équipe

Thèmes abordés :

- L'Assertivité
- Le Feedback de Bateson
- Les Besoins Psychologiques
- Les 3 Portes de Paul Ware



Développer son **Charisme**

Durée : 2 Jours

Pourquoi suivre cette Formation ?

- Pour Maîtriser son Langage Corporel
- Pour Être Reconnu Naturellement
- Pour Développer sa Force de Conviction
- Pour Élargir son Cercle d'Influence
- Pour Gagner en Aisance et Confiance en Soi

Thèmes abordés :

- Les 4 Intelligences
- Les Émotions
- Pièges à éviter
- L'Authenticité
- La Force de l'Intention

Réussir ses **Réunions**

Durée : 1 Jour

Pourquoi suivre cette Formation ?

- Pour Connaître toutes les Ficelles d'une Réunion Réussie
- Pour Donner, Échanger et Motiver
- Pour Gagner en Efficacité et Gagner du Temps
- Pour faire Passer les Messages Clés
- Pour Mettre en place les Outils de Gestion et de Suivi

Thèmes abordés :

- La Réunion, Moment clé
- Les Styles de conduite
- La Gestion du Temps
- La Prise de Décision
- Trucs et Astuces



Gérer les **situations** difficiles

Durée : 2 Jours

Pourquoi suivre cette Formation ?

- Pour Anticiper les Signaux Précurseurs à une situation difficile
- Pour Transformer les Conflits en Opportunité
- Pour Savoir utiliser le bon Canal de Communication
- Pour Développer son Assertivité
- Pour Accéder au Contrôle de Soi

Thèmes abordés :

- Les Positions de Vie
- Les Drivers
- Les Masques de Stress
- L'Assertivité

Gagner en **Efficacité**

Durée : 1 Jour

Pourquoi suivre cette Formation ?

- Pour ne plus Travailler dans l'Urgence
- Pour Définir l'Importance et l'Urgence de ses Actions
- Pour Devenir plus Productif en diminuant le Stress
- Pour Utiliser une Application qui facilite le Quotidien
- Pour Gagner du Temps et de l'Argent

Thèmes abordés :

- S'organiser pour Réussir
- Les 7 Habitudes
- Gérer ses Priorités
- Application "Listes"
- Prendre du Recul



Process Comm **Management** - Niveau I

Durée : 2 Jours

Pourquoi suivre cette Formation ?

- Pour une Meilleure Connaissance de Soi et de l'Autre
- Pour Adapter son Style de Management à son Équipe
- Pour prendre Conscience de sa façon d'Agir et de Réagir
- Pour Désamorcer et Gérer les situations difficiles
- Pour Repérer ses Clés de la Réussite

Thèmes abordés :

- Les Perceptions
- Les Styles de Management
- Les Besoins Psychologiques
- Les Canaux de Communication
- Driver - 1^{er} Degré de Stress

Process Comm **Management** - Niveau II

Durée : 1 Jour

Pourquoi suivre cette Formation ?

- Pour aller au-delà du Jugement et mieux Comprendre ses Collaborateurs
- Pour s'Entraîner à Process Communiquer
- Pour Gérer ses Niveaux de Stress
- Pour Déjouer les Scénarios d'Échecs de ses Collaborateurs
- Pour être prêt à Accompagner son Équipe dans une Formation Process Comm

Thèmes abordés :

- Les Parties de la Personnalité
- La Matrice d'Identification
- Les Environnements Préférés
- Les Scénarios d'Échecs
- Les Masques de 2nd Degré de Stress



Faire de la **Prise de Parole** en public un **Plaisir**

Durée : 1 Jour

Pourquoi suivre cette Formation ?

- Pour Trouver sa Voix
- Pour Avoir la bonne Expression Corporelle
- Pour Maîtriser sa Respiration
- Pour être à l'Aise en Public et Éviter le Stress
- Pour Réaliser des Discours Impactants

Thèmes abordés :

- Les Points Magiques
- Les Clés de son Discours
- Les Ancrages
- La Gestion du Stress

Développer son **Impact** avec les **Métaphores**

Durée : 1 Jour

Pourquoi suivre cette Formation ?

- Pour Gagner en Compréhension
- Pour Contourner les Résistances
- Pour Marquer les Esprits et Gagner en Impact
- Pour Éviter de longs Discours
- Pour Convaincre plus Facilement

Thèmes abordés :

- Les niveaux Logiques
- Cerveau gauche et Cerveau droit
- L'art de Raconter
- Créer une Métaphore
- Livres, Recueils et Exemples



Travailler sa **Répartie**

Durée : 2 Jours

Pourquoi suivre cette Formation ?

- Pour ne plus Jamais être sans Voix
- Pour Jouer avec les Mots et Travailler ses Répliques
- Pour Prendre la Balle au Bond
- Pour Contrôler son État Émotionnel
- Pour Impressionner ses Collaborateurs

Thèmes abordés :

- L'Éloquence
- L'Ironie & l'Humour
- La Dérision
- Répliques Célèbres
- Esprit Décalé

Savoir **Improviser**

Durée : 1 Jour

Pourquoi suivre cette Formation ?

- Pour Gérer l'Imprévu
- Pour s'Exprimer sans Support et Pratiquer l'Écoute Active
- Pour Stimuler son Imagination et sa Créativité
- Pour Développer sa Spontanéité
- Pour Gagner en Naturel et Confiance en Soi

Thèmes abordés :

- L'Improvisation, cela ne s'invente pas
- Les Techniques
- Les Matches d'Impro
- La Pratique, la Pratique et encore la Pratique



Les 7 **Habitudes**

Durée : 2 Jours

Pourquoi suivre cette Formation ?

- Pour Rompre avec les Mauvaises Habitudes
- Pour Gagner en Efficacité et Maturité
- Pour Acquérir la sagesse et le Pouvoir de saisir de nouvelles Opportunités.
- Pour Apprécier le Changement
- Pour Adopter un Nouvel état d'Esprit

Thèmes abordés :

- Devenir Proactif
- Commencer par la Fin
- Donner la Priorité aux Priorités
- Penser Gagnant/Gagnant
- Chercher d'abord à Comprendre
- Profiter de la Synergie
- Aiguiser vos Facultés

Mieux se **connaître** pour mieux **Communiquer**

Durée : 2 Jours

Pourquoi suivre cette Formation ?

- Pour une Meilleure Connaissance de Soi
- Pour Parler le Langage de "l'Autre"
- Pour prendre Conscience de sa façon d'Agir et de Réagir
- Pour Désamorcer et Gérer les situations Difficiles
- Pour Repérer ses Clés de la Réussite

Thèmes abordés :

- La Process Communication
- Les Perceptions
- Les Besoins Psychologiques
- Les Canaux de Communication
- Les Degrés de Stress



Maîtriser son **Langage** Corporel

Durée : 1 Jour

Pourquoi suivre cette Formation ?

- Pour Éviter les Pièges de l'Inconscient
- Pour Mieux se faire Comprendre
- Pour Renforcer son Discours
- Pour Trouver le bon Équilibre
- Pour Développer son Pouvoir de Conviction

Thèmes abordés :

- Outils de PNL
- La Voix - Les Silences
- La Posture - Les Gestes
- Le Regard - Les Mains
- Le Sourire, une Attitude

Stimuler sa **Créativité**

Durée : 1 Jour

Pourquoi suivre cette Formation ?

- Pour Réveiller son Énergie Créative
- Pour Utiliser le Processus Créatif
- Pour Aller au bout de ses Idées et Sortir des Sentiers Battus
- Pour faire Tomber les Croyances Limitantes
- Pour supprimer l'Esprit de Procrastination qui dilapide l'Élan de la Créativité

Thèmes abordés :

- Les Blocages
- Les 5 P du Processus Créatif
- Les Démarches Combinatoire, Onirique, Analogique et Associative
- La Carte Mentale



Savoir Faire une **bonne** première **Impression**

Durée : 1 Jour

Pourquoi suivre cette Formation ?

- Pour Devenir un Pro de l'Accueil
- Pour Gagner 20% en Capital Sympathie et Développer son Enthousiasme
- Pour Lever les 5 Peurs
- Pour Donner un Cadre à l'Entretien de vente
- Pour Développer son Sens du Contact

Thèmes abordés :

- L'Accueil
- La Banane, un État d'Esprit
- L'Expression du Visage
- Les 5 Peurs
- Le Cadre de départ

Se **Mettre** dans la **Peau** du **Client**

Durée : 2 Jours

Pourquoi suivre cette Formation ?

- Pour Poser les bonnes Questions
- Pour Définir avec précision les Motivations d'Achat de votre client
- Pour Dire au client ce qu'il a envie d'Entendre
- Pour Gagner en Fluidité
- Pour Mettre le client en Confiance et Susciter son Désir d'Achat

Thèmes abordés :

- L'Empathie
- Vos 6 Meilleurs Amis
- L'Écoute Active
- Les Motivations d'Achat
- La Structure de son Entretien de vente



Faire **Rêver**, donner **Envie** au **Client**

Durée : 1 Jour

Pourquoi suivre cette Formation ?

- Pour Donner Envie et Déclencher l'Achat
- Pour Mettre de la Couleur dans son Discours
- Pour Apprendre à Faire des Accroches
- Pour Éveiller les 5 Sens et Augmenter sa chance de Vendre de 50%
- Pour Valoriser son Produit et Faciliter la phase de Négociation du Prix

Thèmes abordés :

- La Présentation Produit
- La Valorisation Produit
- Les Bénéfices client
- Les Mots Positifs
- Le Tremplin pour conclure

Transformer une **Objection** en **Opportunité**

Durée : 2 Jours

Pourquoi suivre cette Formation ?

- Pour se Préparer à l'Impossible
- Pour ne plus Jamais se Retrouver sans "Voix"
- Pour Contrôler ses Réactions Émotionnelles
- Pour Profiter de l'Objection pour Montrer ses Compétences et Satisfaire son client
- Pour Gagner en Aisance et Confiance en Soi

Thèmes abordés :

- Objection Fondée ou non Fondée
- Réaction Rationnelle ou Émotionnelle ?
- La Méthode
- Monsieur "Non" et la double contrainte



Négocier et Conclure une Vente

Durée : 1 Jour

Pourquoi suivre cette Formation ?

- Pour Détecter Facilement les Signaux d'Achat
- Pour ne pas Avoir peur d'Entendre "Non"
- Pour être à l'Aise dans ce Moment Clé avec une totale Maîtrise de Soi
- Pour Valoriser son Offre de Prix et Préserver ses Marges
- Pour Devenir un fin Négociateur et Vendre plus

Thèmes abordés :

- La Méthode de Présentation du Prix
- La Signature en toute Confiance
- L'Assertivité
- Les Silences
- Le Contrôle de Soi

Prospecter et Fidéliser

Durée : 2 Jours

Pourquoi suivre cette Formation ?

- Pour Acquérir une Organisation Efficace
- Pour Établir une Relation de Confiance
- Pour Devenir un Pro de la Prospection Téléphonique
- Pour être Serein et Gérer les Objections des Clients
- Pour Conquérir et Fidéliser ses Clients
- Pour Augmenter ses Ventes

Thèmes abordés :

- Organisation
- Prospection Téléphonique
- Gestion des Objections
- Fidélisation



Gérer le **Contact**

Durée : 1 Jour

Pourquoi suivre cette Formation ?

- Pour que l'Urgent ne prenne pas le dessus sur l'Important
- Pour Vendre plus Facilement et Diminuer le Stress des Objectifs
- Pour Gagner du Temps et du Confort au Quotidien
- Pour Optimiser sa Gestion Client
- Pour Établir une Relation sur le long Terme

Thèmes abordés :

- S'organiser pour Réussir
- Les 7 Habitudes
- Gérer ses Priorités
- Outils CRM
- Application "Liste"

Mieux **Communiquer**

Durée : 2 Jours

Pourquoi suivre cette Formation ?

- Pour mieux Comprendre ses Clients
- Pour Utiliser son Intelligence Émotionnelle
- Pour Gagner la Confiance de ses Clients et les Fidéliser
- Pour Gérer les Situations Difficiles Sereinement
- Pour Gagner des Ventes

Thèmes abordés :

- Le Langage Corporel & PNL
- La Synchronisation
- Les Canaux de Communication
- Les Silences
- Les Degrés de Stress

Qualification de vos Collaborateurs



Nous évaluons vos collaborateurs afin d'identifier **L'ADÉQUATION** entre leurs **CONNAISSANCES** et leur **FONCTION**.

Nous utilisons différents outils dont des grilles **D'ÉVALUATION SPÉCIFIQUES**. Nous effectuons également des mises en situation avec un **DÉBRIEFING 360°**.

En fonction des Résultats nous recommandons la mise en place d'un **PLAN DE FORMATION PERSONNALISÉ** permettant d'atteindre le niveau de compétence requis.



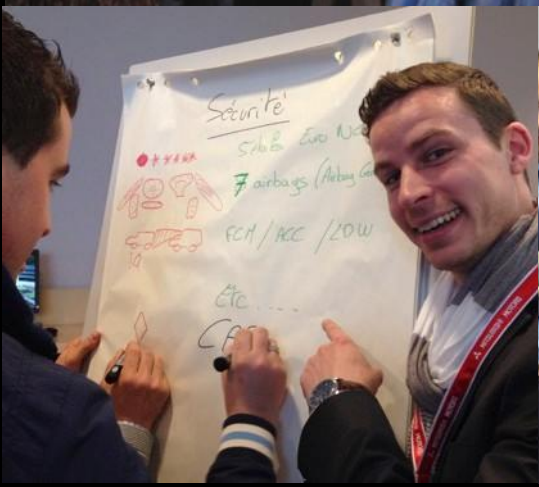
Audit Réseau

Nous évaluons le **RESPECT** des **STANDARDS** de Qualité de votre Entreprise. Nous travaillons également sur le respect des Process pour garantir la **QUALITÉ DE SERVICE** et la **SATISFACTION CLIENT**.

Nous évaluons **L'ENSEMBLE DE VOS STANDARDS** tels le contact client, le Personnel, les Formations, le Management, la Communication...etc.

Nos Auditeurs justifient tous d'une **EXPÉRIENCE** dans ce domaine.







Rencontrons **Nous !**

Training **Spirit**

SARL au capital de 100.000 €

144 Rue des étudiants
92 400 Courbevoie

Mobile : +33 6 03 12 91 73

Email : lionel@trainingspirit.fr

Visitez notre site Internet :
www.trainingspirit.fr



Digitalisez vos Formations.

Donnez une autre dimension
en boostant votre Audience.