

Formations

LA ROSE DES VENTES

20
26



Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
actions de formations

V10 du 7 Janvier 2026

L'offre

Je vous propose des formations pour développer votre entreprise.



POURQUOI?

Suite à la demande de plusieurs clients je vous propose des formations pour mieux vendre dans un monde en constante évolution. Les processus d'achats évoluent. Les attentes de vos clients ne sont plus les mêmes qu'hier. La formation aux nouvelles techniques de ventes devient cruciale. C'est pour cela que j'ai conçu une offre de formations qui correspond à vos attentes en terme de contenu et de durée. Les formations sont personnalisées en fonction des besoins et des objectifs de chacun. Le diagnostic est accessible grâce au QR code visible dans la fiche de chaque formation

Depuis septembre 2020 **La Rose Des Ventes** est certifiée **QUALIOPI** pour ses **actions de formations**. Ainsi votre formation pourra être prise en charge par votre OPCO.

Depuis 2020 sur l'ensemble des formations dispensées

- **le taux de satisfaction des stagiaires est de 96.8%**

- **le taux d'abandon : 0%**

Depuis 2024 **le taux de satisfaction des donneurs d'ordre est de 93.4%**

www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Améliorer vos performances commerciales

QUI?

- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- De 1 à 2 jours

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

MÉTHODES MOBILISÉES

- 25 ans d'expérience de la formatrice
- Mise en situation à partir de cas réels
- Outils ludopédagogiques
- Questionnement
- Débat
- Supports numériques

ÉVALUATION

- Cas concret (pendant et/ ou à la fin de votre formation)

TARIFS

- 80€/H H.T

DELAIS

- En fonction des disponibilités

LES THÈMES

Stratégie commerciale

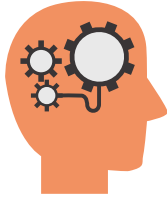
Vente

Expérience client

Sérious games

Les formations

De nombreuses formations se déroulent en plusieurs journées afin d'améliorer l'appropriation des notions et la mise en situation entre les sessions.



La stratégie marketing et commerciale

- Savoir analyser la concurrence (1 jour),
- Savoir créer son étude de marché (1 jour),
- Savoir créer sa stratégie commerciale (1 jour),
- Savoir intégrer l'IA pour booster son C.A (1 jour)
- Utiliser la méthode FALC pour communiquer auprès de tous (2 jours)



La prospection et la vente

- Savoir prospecter à l'aide des IA? (2 jours),
- Savoir vendre auprès de tous en utilisant la méthode FALC (2 jours)
- Savoir argumenter efficacement (1 jour),
- Savoir négocier (2 jours)
- Savoir gérer les clients difficiles (2.5 jours)



L'expérience client

- Se lancer dans l'œnotourisme (1 jour)
- Savoir mettre en place une offre œnotouristique disruptive ? (1 jour),
- Savoir créer un programme de fidélité (1 jour),



Le management

- Savoir manager des équipes intergénérationnelles (2 jours),
- Savoir gérer les conflits (2,5 jours)

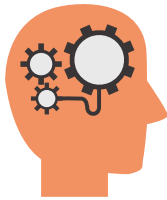


Les serious games

- Concevoir ses outils ludopédagogiques inclusifs (2 jours),
- Savoir créer ses escapes games pédagogiques inclusifs (1 jour)

Les formations

De nombreuses formations se déroulent en plusieurs journées afin d'améliorer l'appropriation des notions et la mise en situation entre les sessions.



La stratégie marketing et commerciale

- Savoir analyser la concurrence (20 et 27 Février après-midi),
- Savoir créer son étude de marché (3 et 4 Mars après midi),
- Savoir créer sa stratégie commerciale (12 et 20 mars après-midi),
- Savoir intégrer l'IA pour booster son C.A (21 et 28 avril après-midi)
- Utiliser la méthode FALC pour communiquer auprès de tous (3 avril journée, 22 et 29 avril après-midi)



La prospection et la vente

- Savoir prospecter à l'aide des IA? (11,18 ,25 mars et 1er avril après-midi)
- Savoir vendre auprès de tous en utilisant la méthode FALC (3, 4, 10, 19 Juin après-midi)
- Savoir argumenter efficacement (6 et 18 Mai après-midi),
- Savoir négocier (5 et 12 Juin)
- Savoir gérer les clients difficiles (17,18 Juin et 9 Juillet matin)



L'expérience client

- Se lancer dans l'œnotourisme (13 et 21 Janvier après-midi)
- Savoir mettre en place une offre œnotouristique disruptive (4 et 11 Février après-midi),
- Savoir créer un programme de fidélité (20 et 27 Mai après-midi),



Le management

- Savoir manager des équipes intergénérationnelles (26 et 30 Juin),
- Savoir gérer les conflits (17,18 Juin et 9 Juillet matin)



Les serious games

- Concevoir ses outils ludopédagogiques inclusifs (24 et 25 Juin),
- Savoir créer ses escapes games pédagogiques inclusifs (3 Juillet)
- Savoir créer un escape game pédagogique inclusif (15 et 16 juillet)

Les sessions de formations

Janvier

13 et 21 après-midi :

Se lancer dans
l'œnotourisme

Mars

3 et 4 après-midi :

Créer son étude de
marché

11, 18, 25 après-midi :

Savoir prospecter à
l'aides des IA

12 et 20 après-midi :

Créer sa stratégie
commerciale

25 après-midi :

Savoir prospecter

Février

4 et 11 après-midi :

Proposer une offre
œnotouristique disruptive

20 et 27 après-midi :

Analyser la concurrence

Avril

1er après-midi :

Savoir prospecter à l'aide des IA

3 journée, 22 et 29 après-midi :

Utiliser le FALC pour communiquer auprès de tous

21 et 28 après-midi :

Utiliser les IA pour booster l'entreprise

Les sessions de formations

Mai

6 et 18 après-midi :

Savoir argumenter
efficacement

20 et 27 après-midi :

Mettre en place un
programme de fidélité

Juin

5 et 12 journées :

Savoir négocier

17 et 18 journées :

Gérer les clients difficiles

Savoir gérer les conflits

24 et 25 journées :

Concevoir ses outils ludopédagogiques
inclusifs

26 et 30 journées :

Management intergénérationnel

Juillet

3 journée :

Créer escape game inclusif

9 matin :

Gérer les clients difficiles

9 après-midi :

Gérer les conflits

15 et 16 journées :

Utiliser la méthode FALC
pour créer des supports de
formation inclusifs

Stratégie commerciale

Savoir analyser la concurrence



Contenu de la formation :

La formation vous donne toutes les clés pour analyser efficacement votre concurrence. Vous pourrez ensuite créer une stratégie commerciale pour devenir leader ou challenger ou spécialiste ou discounter...

Le diagnostic de l'analyse de la concurrence



Nouvelle formation : pas de statistique de satisfaction

OBJECTIFS

- Savoir analyser vos concurrents pour bâtir votre stratégie commerciale

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (analyse de votre concurrence)

TARIFS

- 640 € H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

La veille concurrentielle

Le micro-environnement

Analyse de la concurrence

Les facteurs clés de réussite

Stratégie commerciale

Savoir créer son étude de marché



Contenu de la formation :

La formation vous donne toutes les clés pour analyser efficacement votre marché. Pour cela nous approfondirons

- le macro-environnement,
- le micro-environnement,
- les besoins des prospects,
- les outils de collecte et d'analyse des données

Vous pourrez ensuite créer votre stratégie commerciale pour devenir leader ou challenger ou spécialiste ou discounteur...

Le taux de satisfaction des stagiaires depuis 2021 : 94%

Le taux d'abandon de formation : 0%

Nombre de stagiaire : 3

Le diagnostic de l'étude de marché



www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Savoir créer son étude de marché

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (analyse de votre concurrence)

TARIFS

- 640 € H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

La veille concurrentielle

Le micro-environnement

Analyse de la concurrence

Les facteurs clés de réussite

Stratégie commerciale

Savoir créer sa stratégie commerciale



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour construire votre propre stratégie commerciale. Vous apprendrez à structurer votre réflexion. Nous aborderons :

- l'analyse de votre marché
- l'analyse de votre entreprise,
- la gamme,
- votre différenciation,
- le prix,
- la distribution,
- la communication (ligne et calendrier éditorial),
- Les partenariats,
- la gestion des données personnelles, ..

Le diagnostic sur votre stratégie commerciale



Nouvelle formation : pas de statistique de satisfaction

OBJECTIFS

- Créer votre propre stratégie commerciale

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (création de votre stratégie d'amélioration de l'expérience client B to B)

TARIF

- 640€ H.T soit 80€/heure

LES POINTS ABORDÉS

Facilitation visuelle

Différenciation

Distribution

Clients

Stratégie commerciale

Savoir intégrer l'IA pour booster le C.A

OBJECTIFS

- Utiliser les IA pour booster le C.A

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (création d'éléments de communication)

TARIF

- 640 € H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Intelligences artificielles

Créativité

Optimisation

Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour comprendre

- les avantages et limites des I.A,
- les différentes familles des I.A,
- les modes de discussions avec les I.A
- les IA adaptées pour la création de votre stratégie,
- les IA adaptées pour votre communication,
- les IA adaptées pour l'amélioration de votre discours,
- les IA adaptées pour la gestion commerciale,
- la réglementation

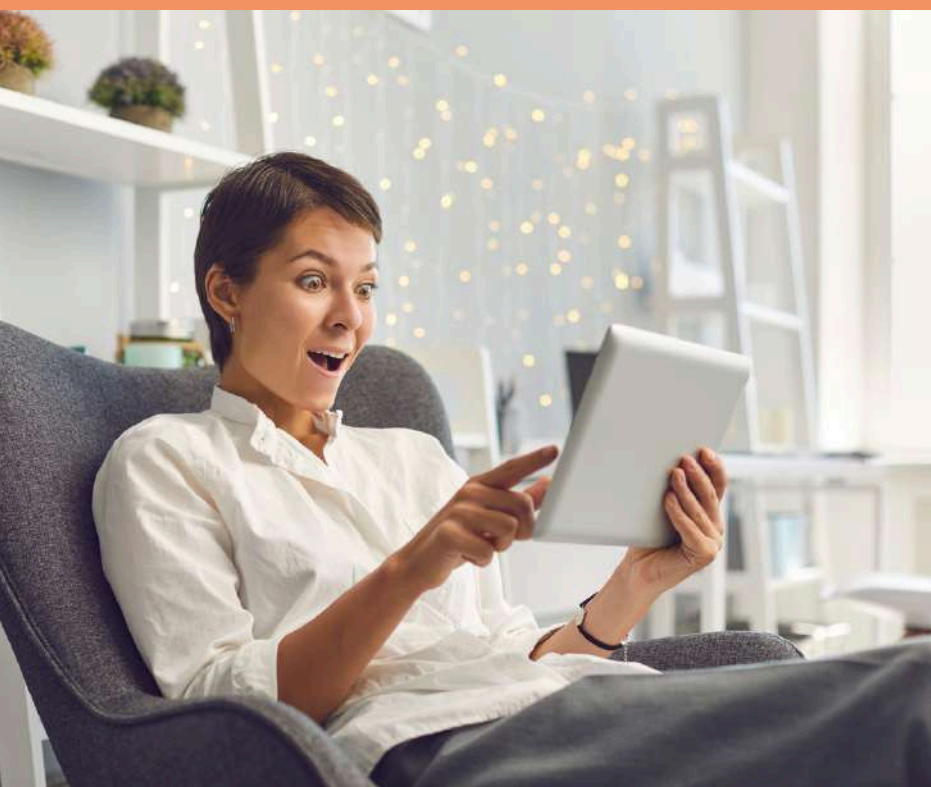
Le diagnostic sur les IA et vous



Nouvelle formation pas d'évaluation de la formation par les stagiaires.

Stratégie commerciale

Utiliser la méthode FALC pour communiquer auprès de tous



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour comprendre

- la méthode FALC
- rédiger des documents commerciaux
- créer des supports de communication inclusifs

Le diagnostic sur votre connaissance de la méthode FALC



Nouvelle formation pas d'évaluation de la formation par les stagiaires.

OBJECTIFS

- Utiliser la méthode FALC pour communiquer auprès de tous.

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables de communication

DUREE

- 16 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (création d'éléments de communication)

TARIF

- 640 € H.T soit 1 280€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

FALC



Inclusion



Compréhension

Prospection

Savoir prospecter à l'aide des IA



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour prospecter sereinement et avec le sourire. Nous aborderons les outils et IA pour

- cibler vos prospects,
- contacter vos prospects,
- organiser votre travail

Le taux de satisfaction des stagiaires depuis 2021 : 86.6%

Le taux d'abandon de formation : 0%

Nombre de stagiaire : 1

Le diagnostic sur votre prospection.



www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Maîtriser différents outils et IA pour prospecter

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (utilisation de différents outils de prospection)

TARIF

- 640€ H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Astuces



Outils numériques



IA

La vente

Savoir vendre auprès de tous en utilisant la méthode FALC



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour comprendre

- la méthode FALC,
- l'adaptation du discours,
- la rédaction des documents commerciaux

Le diagnostic sur votre connaissance de la méthode FALC



Nouvelle formation pas d'évaluation de la formation par les stagiaires.

OBJECTIFS

- Utiliser la méthode FALC pour vendre auprès de tous.

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 16 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (création d'éléments de communication)

TARIF

- 640 € H.T soit 1 280€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

FALC



Inclusion



Discours

La vente

Savoir argumenter efficacement



Contenu de la formation :

La formation vous donne toutes les clés pour améliorer votre discours. A la fin de la formation vous saurez vendre et répondre à toutes objections en toutes circonstances.

Le taux de satisfaction des stagiaires depuis 2021 : 94.4%

Le taux d'abandon de formation : 0%

Nombre de stagiaires : 4

Le diagnostic sur votre discours



OBJECTIFS

- Avoir un discours fluide et efficace

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 16 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (maîtrise de votre discours)

TARIF

- 1280 € soit 80€ / H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Préparation



Astuces



Argumentation

La vente

Savoir négocier



Contenu de la formation :

La formation vous donne toutes les clés pour améliorer vos négociations. Vous apprendrez toutes les astuces pour sauvegarder vos prix et marges en toutes circonstances.

Le taux de satisfaction des stagiaires depuis 2021 : 88.8 %

Le taux d'abandon de formation : 0%

Nombre de stagiaires : 2

Le diagnostic sur vos négociations



OBJECTIFS

- Savoir négocier sans baisser ses prix

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (maîtrise d'une négociation)

TARIF

- 640 € H.T . soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Préparation



Stratégie



Argumentation

La vente

Savoir gérer les clients difficiles



Contenu de la formation :

La formation est coanimée par deux formatrices expérimentées :

- Marie Gabrielle JACOBIERE (diplômée en sociologie du travail et coach professionnelle certifiée en neurosciences) ,
- Céline SAETTI (formatrice en marketing et vente).

La formation vous donne toutes les clés pour

- Se connaître et connaître les biais relationnels,
- Prévenir et éviter les situations conflictuelles avec les clients.
- Gérer les conflits,
- Les analyser pour éviter leur réapparition
- Partager des retours d'expériences

Le diagnostic sur la gestion des clients difficiles



Nouvelle formation : pas de statistique de satisfaction

OBJECTIFS

- Savoir gérer les clients difficiles

QUI?

- Les agents d'accueil,
- Les vendeurs
- L'ensemble du personnel au contact de la clientèle

DUREE

- 17,5 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (étude de cas)

TARIF

- 2 250 € H.T . soit 128€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Conflits



Emotions



Sang froid

Expérience client

Savoir mettre en place une activité œnotouristique



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour mettre en place une nouvelle activité œnotouristique afin de développer vos ventes de vins et ou de spiritueux.

Nous nous focaliserons sur

- Les attentes des œnotouristes,
- Le panorama des activités proposées,
- Les clés pour choisir les activités œnotouristiques
- La communication sur votre offre,
- L'animation de l'activité œnotouristique,
- La vente de vos vins et ou spiritueux

Le diagnostic de votre activité œnotouristique



Nouvelle formation : pas de statistique de satisfaction

OBJECTIFS

- Développer une activité œnotouristique

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables œnotourismes

DUREE

- 8 heures

LIEU

- A distance (visioconférence)
- En présentiel dans votre entreprise sur des dates à convenir

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (création de votre activité œnotouristique)

TARIF

- 640€ H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Expérience client

Communication

Vente

Expérience client

Proposer une offre œnotouristique disruptive



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour mettre en place une nouvelle activité œnotouristique afin de développer vos ventes de vins et ou de spiritueux.

Nous nous focaliserons sur

- Les attentes des œnotouristes,
- Le panorama des activités proposées,
- Votre concurrence locale,
- Les clés pour choisir les activités œnotouristiques
- La communication disruptive de votre offre,
- La vente de vos vins et ou spiritueux

Le diagnostic de votre activité œnotouristique

Nouvelle formation : pas de statistique de satisfaction



www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Développer une activité œnotouristique

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables œnotourismes

DUREE

- 8 heures

LIEU

- A distance (visioconférence)
- En présentiel dans votre entreprise sur des dates à convenir

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (création de votre activité œnotouristique)

TARIF

- 640€ H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Expérience client

Communication

Vente

Programme de fidélité

Savoir mettre en place un programme de fidélité



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour mettre en place votre programme de fidélité afin de développer vos ventes. Vous analyserez les différents programmes de fidélité possibles et choisirez les cadeaux adéquats. Vous définirez le support adapté. Le plan de communication clôturera la session..

Le diagnostic sur votre programme de fidélité



Nouvelle formation : pas de statistique de satisfaction

OBJECTIFS

- Créer votre propre programme de fidélité

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (réalisation de votre programme de fidélité)

TARIF

- 640 € H.T. soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Stratégie



Astuces



Développement du C.A

Management

Savoir manager une équipe intergénérationnelle



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour comprendre :

- les avantages de la diversité générationnelle
- les aspirations et attentes des différentes générations des salariés,
- les outils pour créer un dialogue constructif entre les collaborateurs

Le diagnostic de l'expérience client



Nouvelle formation : pas de statistique de satisfaction

OBJECTIFS

- Savoir manager une équipe intergénérationnelle

QUI?

- Les chefs d'entreprises
- Les managers

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (mise en situation)

TARIF

- 640€ H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Ambiance



Discours



Relation clients

Management

Savoir gérer les conflits dans une équipe



Contenu de la formation :

La formation est coanimée par deux formatrices expérimentées :

- Marie Gabrielle JACOBIERE (diplômée en sociologie du travail et coach professionnelle certifiée en neurosciences),
- Céline SAETTI (formatrice en marketing et vente).

La formation vous donne toutes les clés pour

- Se connaître et connaître les biais relationnels,
- Prévenir et éviter les situations conflictuelles avec les collaborateurs
- Gérer les conflits,
- Les analyser pour éviter leur réapparition
- Partager des retours d'expériences

Le diagnostic de votre gestion des conflits

Nouvelle formation : pas de statistique de satisfaction



OBJECTIFS

- Savoir gérer et éviter les conflits au sein d'une équipe

QUI?

- Les chefs d'entreprises
- Les managers

DUREE

- 17.5 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (mise en situation)

TARIF

- 2 250 € H.T soit 128€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Ambiance



Discours



Relation clients

Concevoir ses outils ludopédagogiques

Savoir concevoir vos propres outils ludopédagogiques inclusifs



Contenu de la formation :

La formation vous permettra de créer 10 outils ludopédagogiques adaptés à vos formations. Ils seront utilisés en icebreaker, dans la découverte des notions, l'ancrage et l'évaluation. Vous testerez vos jeux afin de vérifier leur efficacité. Les outils seront adaptés pour tous publics.

Le taux de satisfaction des stagiaires depuis 2022 : 97.8%

Le taux d'abandon de formation : 0%

Nombre de stagiaire : 2

[Le diagnostic sur la création de vos outils ludopédagogiques](#)



OBJECTIFS

- Savoir créer vos propres outils ludopédagogiques adaptés à vos formations

QUI?

- Les enseignants
- Les professeurs
- Les formateurs

DUREE

- 16 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (création de vos propres outils ludopédagogiques)

TARIF

- 1 280 € H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Création



Outils
ludopédagogiques



Animation

Créer son escape game pédagogique

Savoir créer votre escape game pédagogique inclusif



Contenu de la formation :

La formation vous permettra de créer votre escape game pédagogique digital ou physique inclusif. Lors de la formation vous créerez et testerez votre propre escape game

Le diagnostic sur la création d'escape game pédagogique inclusif



Nouvelle formation : pas de statistique de satisfaction

OBJECTIFS

- Savoir créer votre propre escape game pédagogique inclusif

QUI?

- Les enseignants
- Les professeurs
- Les formateurs

DUREE

- 16 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (création de vos propres jeux ludopédagogiques)

TARIF

- 1 280€ H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Création

Escape game
ludopédagogique

Inclusion

La Rose Des Ventes

CABINET DE CONSEIL ET FORMATION EN
STRATÉGIE COMMERCIALE ÉTHIQUE



Numéro de Déclaration d'Activité Formation : 27 250 331 825

www.rosedesventes.com

06 65 62 80 50