

PARCOURS RÉGÉNÉRATEUR DE VALEURS

Guidé par notre accompagnement, diffusez les principes de la Responsabilité Sociétale des Entreprises auprès de toutes les fonctions opérationnelles de l'organisation qui vous accueille (employeur).

Au sein de l'organisation que vous rejoignez, vous serez en charge de l'optimisation des coopérations avec les clients, d'optimiser la couverture de leurs besoins et de les engager dans la durée.

Ce parcours révélera à coup sûr une nouvelle facette de votre personnalité et vous fera découvrir le côté noble de la fonction commerciale, celle faisant de l'acte de vente la résolution d'un problème pour votre client.

À SAVOIR



Durée du Parcours : 18 mois



Période de lancement du parcours :

Tout au long de l'année en fonction de votre date d'embauche



Salaire : Fixe + variable à négocier avec l'employeur.

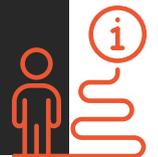


Identification de l'employeur : par nos soins ou par vos soins (dans ce cas, l'employeur devra être validé par un de nos consultants).



Coût de formation : prise en charge 100% par les OPCO

STRUCTURE DU PARCOURS



1 séminaire d'intégration permettant d'établir la dynamique collective de votre groupe et de vous doter des compétences de base pour entamer votre expérience professionnelle.

6 master class thématiques (en présentiel) destinés à approfondir les concepts : Outside Sales, Inside Sales, Efficacité commerciale et RSE, SI & IT, Design Thinking & Business Planning. Ces séminaires sont précédés de visios préparatoires et d'une visio de debriefing.

Ces séminaires sont conduits via les techniques d'intelligence collective pour privilégier une approche horizontale et coopérative. Ils sont animés par des experts reconnus des thématiques ayant accumulé une longue expérience professionnelle en lien avec le sujet.

15 sessions de coaching commercial en distanciel

15 sessions de coaching en développement personnel en distanciel