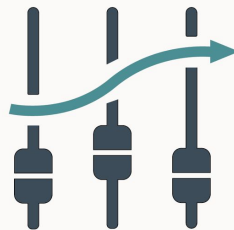


CATALOGUE OFFICIEL DES FORMATIONS GIE ARRANGERS CONSULTING

Arrangers Consulting accompagne les entreprises dans le développement des compétences stratégiques, managériales, commerciales et organisationnelles.

« Notre catalogue est structuré par service afin de permettre aux dirigeants, DRH et responsables opérationnels d'identifier rapidement les formations adaptées à leurs enjeux. »



ARRANGERS
CONSULTING
Orchestrons votre **croissance**

CATALOGUE OFFICIEL DES FORMATIONS GIE ARRANGERS CONSULTING	1
DIRECTION & STRATÉGIE	3
• Structurer et piloter un projet de création d'entreprise	3
• Mesurer la performance et piloter la croissance	3
• Conduire et accompagner le changement	3
MANAGEMENT & RH	4
• Manager et développer la performance d'équipe	4
• Prévenir et gérer les conflits	4
• Leadership et posture managériale	4
• Recrutement et intégration des collaborateurs	4
COMMERCIAL & VENTES	5
• Maîtriser la négociation commerciale achat & vente	5
• Argumentaire et techniques de vente	5
• Négociation internationale	5
• Fidélisation et relation client	5
MARKETING & COMMUNICATION	6
• Déployer une stratégie de marque	6
• Stratégie marketing digitale	6
• Création de contenus vidéo performants	6
• Plan de communication stratégique	6
FINANCE & GESTION	7
• Construire un prévisionnel financier	7
• Identifier et sécuriser les financements	7
• Gestion des risques financiers	7
ACHATS	8
• Techniques avancées de négociation fournisseurs	8
• Gestion stratégique des relations fournisseurs	8
• Sécurisation contractuelle des achats	8
DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL	9
• Bilan de compétences – format court	9
• Bilan de compétences approfondi & atypiques	9

DIRECTION & STRATÉGIE

Structurer et piloter un projet de création d'entreprise

Public cible : Dirigeants / Porteurs de projet

Objectif : Développer des compétences opérationnelles immédiatement mobilisables en entreprise.

Mesurer la performance et piloter la croissance

Public cible : Dirigeants / Managers

Objectif : Développer des compétences opérationnelles immédiatement mobilisables en entreprise.

Conduire et accompagner le changement

Public cible : Direction / Managers / RH

Objectif : Développer des compétences opérationnelles immédiatement mobilisables en entreprise.

MANAGEMENT & RH

Manager et développer la performance d'équipe

Public cible : Managers / Chefs d'équipe

Objectif : Développer des compétences opérationnelles immédiatement mobilisables en entreprise.

Prévenir et gérer les conflits

Public cible : Managers / Collaborateurs

Objectif : Développer des compétences opérationnelles immédiatement mobilisables en entreprise.

Leadership et posture managériale

Public cible : Managers

Objectif : Développer des compétences opérationnelles immédiatement mobilisables en entreprise.

Recrutement et intégration des collaborateurs

Public cible : Managers / RH

Objectif : Développer des compétences opérationnelles immédiatement mobilisables en entreprise.

COMMERCIAL & VENTES

Maîtriser la négociation commerciale achat & vente

Public cible : Commerciaux / Acheteurs

Objectif : Développer des compétences opérationnelles immédiatement mobilisables en entreprise.

Argumentaire et techniques de vente

Public cible : Commerciaux

Objectif : Développer des compétences opérationnelles immédiatement mobilisables en entreprise.

Négociation internationale

Public cible : Responsables export / Acheteurs

Objectif : Développer des compétences opérationnelles immédiatement mobilisables en entreprise.

Fidélisation et relation client

Public cible : Service commercial

Objectif : Développer des compétences opérationnelles immédiatement mobilisables en entreprise.

MARKETING & COMMUNICATION

Déployer une stratégie de marque

Public cible : Responsables marketing

Objectif : Développer des compétences opérationnelles immédiatement mobilisables en entreprise.

Stratégie marketing digitale

Public cible : Responsables marketing

Objectif : Développer des compétences opérationnelles immédiatement mobilisables en entreprise.

Création de contenus vidéo performants

Public cible : Chargés de communication

Objectif : Développer des compétences opérationnelles immédiatement mobilisables en entreprise.

Plan de communication stratégique

Public cible : Direction / Marketing

Objectif : Développer des compétences opérationnelles immédiatement mobilisables en entreprise.

FINANCE & GESTION

Construire un prévisionnel financier

Public cible : Dirigeants / Créateurs

Objectif : Développer des compétences opérationnelles immédiatement mobilisables en entreprise.

Identifier et sécuriser les financements

Public cible : Dirigeants

Objectif : Développer des compétences opérationnelles immédiatement mobilisables en entreprise.

Gestion des risques financiers

Public cible : Direction / Finance

Objectif : Développer des compétences opérationnelles immédiatement mobilisables en entreprise.

ACHATS

Techniques avancées de négociation fournisseurs

Public cible : Acheteurs

Objectif : Développer des compétences opérationnelles immédiatement mobilisables en entreprise.

Gestion stratégique des relations fournisseurs

Public cible : Acheteurs / Direction

Objectif : Développer des compétences opérationnelles immédiatement mobilisables en entreprise.

Sécurisation contractuelle des achats

Public cible : Acheteurs / Direction

Objectif : Développer des compétences opérationnelles immédiatement mobilisables en entreprise.

DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

Bilan de compétences – format court

Public cible : Salariés / Collaborateurs

Objectif : Développer des compétences opérationnelles immédiatement mobilisables en entreprise.

Bilan de compétences approfondi & atypies

Public cible : Salariés / Cadres / Transition

Objectif : Développer des compétences opérationnelles immédiatement mobilisables en entreprise.