

NOS FORMATIONS

Vente



Soft Skills



Management

www.hominance.com

IDENTIFIEZ LES COMPÉTENCES CLÉS DONT VOS COLLABORATEURS ONT BESOIN ET PERSONNALISEZ VOTRE PARCOURS

Les experts choisis sont tous formés à la pédagogie et aux méthodes Hominance. Ils sont rigoureusement sélectionnés pour leurs connaissances pointues du métier et du secteur d'activité, ainsi que pour leurs compétences relationnelles.

1

MODULES PERFORMANCE COMMERCIALE

2

MODULES PERFORMANCE MANAGÉRIALE

3

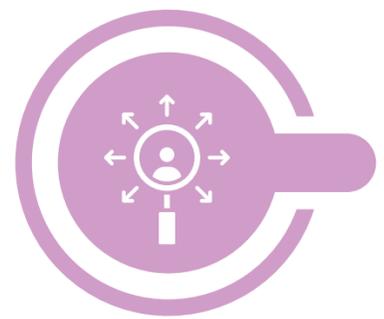
MODULES PERFORMANCE RELATIONNELLE

Toutes nos formations sont disponibles en présentiel, virtuel ou hybride

**MODULES
PERFORMANCE COMMERCIALE**

01 Définir sa cible commerciale

Identifiez vos clients idéaux grâce à la méthode des personas : des profils types construits à partir de données concrètes pour mieux comprendre les attentes, comportements et leviers d'achat.



Développer une prospection multicanale

06

Appels, mails, LinkedIn, terrain... Multipliez les points de contact pour maximiser vos opportunités. Ce module vous aide à bâtir une stratégie de prospection fluide, cohérente et performante.

02 Segmenter son marché

Tous les clients ne se ressemblent pas. Apprenez à découper votre marché en segments cohérents pour adapter votre approche commerciale et maximiser votre impact.



Modéliser sa découverte

07

La découverte ne s'improvise pas. Apprenez à structurer vos entretiens pour mieux comprendre les besoins, détecter les leviers de décision et construire une relation de confiance dès les premiers échanges.

03 Établir son Plan d'Action Commercial

Un bon plan, c'est une intention claire et des actions concrètes. Ce module vous guide dans la construction d'un PAC structuré, pilotable et aligné sur vos objectifs business.



Créer de la valeur dans son argumentation

08

Convaincre, ce n'est pas aligner des arguments : c'est créer de la valeur pour l'autre. Découvrez comment adapter vos messages pour répondre aux vrais enjeux du client et faire la différence.

04 Rédiger sa proposition de valeur et son Pitch

En quelques secondes, tout peut se jouer. Vous apprendrez à formuler une proposition de valeur percutante et à la traduire en un pitch clair, convaincant et mémorable.



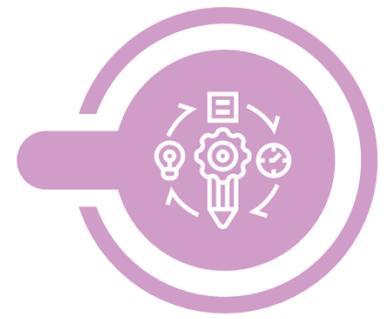
Traiter les objections

09

Les objections sont des opportunités déguisées. Ce module vous donne les clés pour les accueillir avec aisance, les comprendre en profondeur et y répondre avec pertinence.

05 Préparer ses rdvs

Un rendez-vous réussi se joue avant même d'avoir serré une main. Découvrez les clés d'une préparation efficace pour poser le cadre, anticiper les enjeux et créer de l'impact dès les premières minutes.



Négocier efficacement

10

Négocier, c'est chercher un accord durable, pas simplement conclure une vente. Apprenez à défendre votre position tout en construisant une relation équilibrée et pérenne.



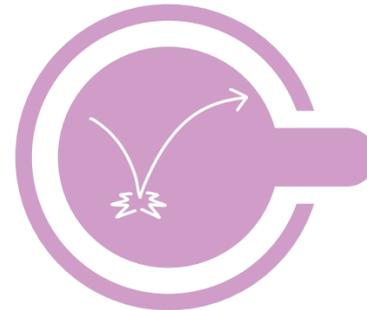
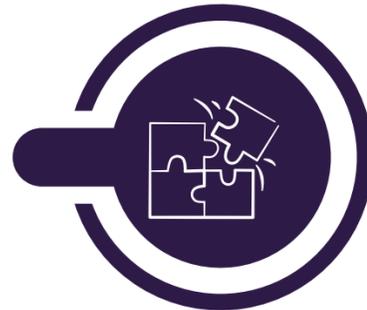
Parcours Performance Commerciale

Nos modules

(3h à 7h selon les thématiques)

11 Vendre avec le DISC

Le DISC vous aide à mieux comprendre les profils comportementaux de vos clients. Ce module vous permet d'adapter votre posture et votre discours pour renforcer votre impact relationnel.

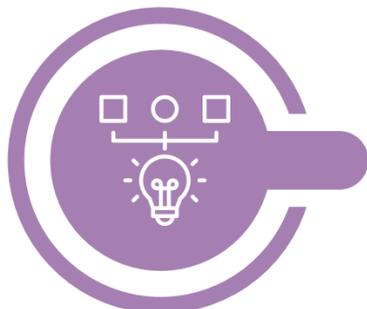


Pratiquer le rebond commercial 16

Chaque interaction peut ouvrir une nouvelle opportunité. Apprenez à détecter et concrétiser les opportunités de vente additionnelle et croisée.

12 Vendre avec la Process Com®

Identifiez les besoins psychologiques de vos interlocuteurs pour mieux capter leur attention, désamorcer les tensions et construire une communication qui connecte vraiment.



Construire son plan Grands Comptes 17

Anticipez, structurez, influencez. Ce module vous aide à bâtir une stratégie claire et proactive pour développer vos comptes clés, mobiliser les bons acteurs et créer des plans d'action qui génèrent de la valeur durable.

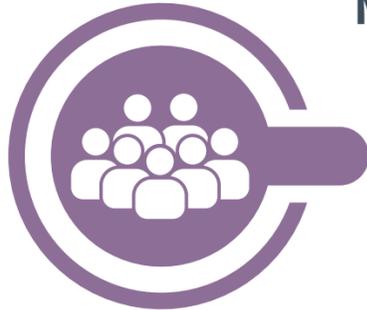


13 Vendre avec les neurosciences

Grâce aux apports des sciences cognitives, découvrez comment fonctionne le cerveau de vos clients pour orienter vos messages et vos actions commerciales avec plus d'efficacité et de finesse.



Parcours Performance Commerciale



Maîtriser les ventes complexes ou longues 18

Apprenez à piloter chaque étape du processus avec méthode, à maintenir l'engagement client dans le temps, et à gérer les multiples interlocuteurs avec efficacité.

Nos modules

(3h à 7h selon les thématiques)

14 Accroître son influence et sa force de persuasion

L'influence, ça se travaille. Ce module vous donne des outils concrets pour capter l'attention, générer l'adhésion et faire passer vos messages avec puissance, sans jamais forcer.



Passer du vendeur au partenaire stratégique 19

Découvrez comment devenir un interlocuteur de confiance, capable d'apporter une vision, de co-construire des solutions et d'asseoir votre légitimité auprès des décideurs.

15 Améliorer la relation commerciale

Parce qu'au-delà de l'acte de vente, c'est la qualité du lien qui fait la fidélité. Découvrez les leviers pour entretenir des relations solides, durables et génératrices de business.



Adapter sa stratégie commerciale selon les profils d'acheteurs 20

Identifiez les différents profils et d'ajuster vos messages, vos canaux et votre posture pour mieux convaincre.

MODULES
PERFORMANCE MANAGÉRIALE

01 S'adapter à ses collaborateurs grâce au DISC

Comprenez les profils DISC de vos collaborateurs pour mieux communiquer, lever les tensions et adapter votre style managérial à chacun, dans une logique de performance relationnelle et de coopération durable.



Motiver ses collaborateurs 06

Identifiez les véritables leviers de motivation de vos équipes et activez-les durablement. Un module pour passer de la théorie à des pratiques concrètes, individualisées et alignées avec vos enjeux d'équipe.



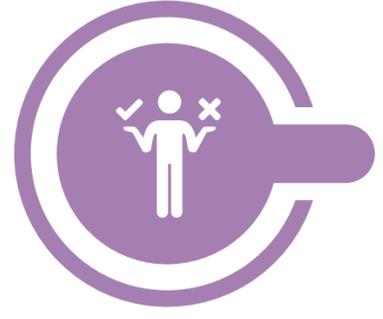
02 Adapter son mode de management

Apprenez à ajuster votre posture et vos pratiques managériales selon les situations, les personnalités et le niveau d'autonomie de vos collaborateurs pour plus d'impact et de flexibilité au quotidien.



Piloter la performance et la sous-performance 07

Apprenez à diagnostiquer les causes d'une baisse de performance et à mettre en place un plan d'action efficace, alliant exigence, soutien et engagement mutuel.



Hominance
Cabinet conseil en performance commerciale et managériale

03 Fixer des objectifs SMART

Formulez des objectifs clairs, mesurables et mobilisateurs. Ce module vous aide à définir des caps motivants, suivables, et cohérents avec les priorités de votre entreprise.



Parcours Performance Managériale



Accompagner le changement 08

Le changement s'accompagne, il ne se décrète pas. Ce module vous aide à lever les résistances, rassurer vos équipes et créer les conditions de l'adhésion collective.

04 Maîtriser les différents types de feedback

Féliciter, recadrer, ajuster : chaque feedback a sa fonction. Ce module vous apprend à formuler des retours constructifs, réguliers et mobilisateurs, avec les bons mots, au bon moment.



Nos modules

(3h à 7h selon les thématiques)



Animer des réunions 09

Faites de vos réunions des temps utiles, structurés et participatifs. Ce module vous donne des clés concrètes pour engager vos équipes et favoriser la décision.

05 Mener un entretien annuel

Structurez et conduisez vos entretiens annuels comme de véritables leviers d'engagement, d'alignement et de développement professionnel, au service des objectifs individuels et collectifs.



Donner du sens 10

Apprenez à relier les actions quotidiennes à une vision claire et engageante. Donner du sens, c'est fédérer, orienter et renforcer l'engagement collectif autour d'un cap commun.



Renforcer son influence de manager transverse

11 Mobilisez sans lien hiérarchique direct, créez des alliances et faites avancer vos projets dans des environnements matriciels grâce à une posture d'influence affirmée.



Renforcer la cohésion d'équipe 16

Créez un climat de confiance et de coopération durable. Ce module vous aide à poser un cadre commun, à valoriser les complémentarités et à renforcer les rituels collectifs.



12 Accroître son leadership

Affirmez votre posture, développez votre impact et inspirez la confiance. Ce module vous aide à renforcer votre leadership au-delà de votre expertise ou de votre position hiérarchique.



Gérer son temps et ses priorités en tant que manager 17

Clarifiez vos zones de valeur ajoutée, reprenez la main sur votre agenda et gagnez en sérénité pour piloter l'essentiel.



Hominance 
Cabinet conseil en performance commerciale et managériale

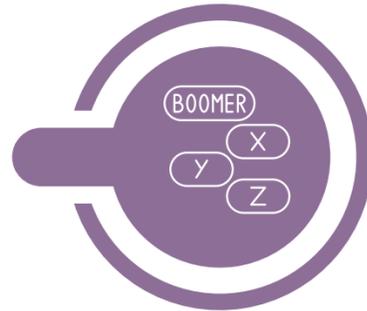
Parcours Performance Managériale

Nos modules

(3h à 7h selon les thématiques)

13 Manager les nouvelles générations

Adaptez votre management aux attentes des générations Y et Z : quête de sens, autonomie, feedback. Fidélisez et engagez vos jeunes collaborateurs sans renier vos exigences.



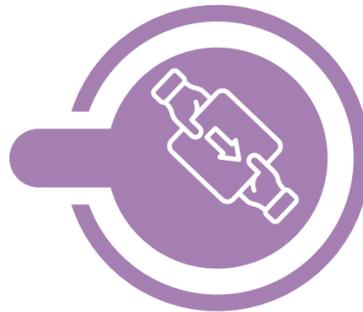
Développer l'intelligence émotionnelle en management 18

Apprenez à mieux reconnaître, comprendre et réguler vos émotions comme celles de vos collaborateurs pour renforcer votre leadership relationnel.



14 Déléguer avec efficacité

Déléguer, c'est responsabiliser. Apprenez à confier les bonnes missions aux bonnes personnes, avec le bon niveau de suivi, pour développer compétences et engagement.



Piloter à distance avec efficacité 19

Adaptez votre management aux environnements hybrides ou 100% distanciels : outils, rythmes, confiance, cohésion et suivi de la performance.



15 Développer son courage managérial

Affrontez les situations délicates avec clarté et intégrité. Ce module vous aide à oser dire, décider, recadrer ou trancher avec discernement, même dans l'inconfort.



Gagner en impact dans sa communication orale 20

Structurez vos prises de parole, gagnez en clarté, en conviction et en présence. Pour incarner un message fort et adapté à chaque interlocuteur.



**MODULES
PERFORMANCE RELATIONNELLE**

01 Mieux communiquer avec le DISC

Apprenez à reconnaître les profils DISC pour adapter votre communication, gagner en impact relationnel et fluidifier vos échanges au quotidien.



06 Inspirer confiance grâce aux piliers de la communication interpersonnelle

Appuyez-vous sur les fondamentaux de la communication pour instaurer une relation de confiance durable : cohérence, écoute, respect et clarté.



02 Mieux communiquer avec la Process Com®

Découvrez les types de personnalité de la Process Communication® et développez une communication plus efficace, même en situation de stress, en identifiant les signaux faibles et les besoins psychologiques.



Hominance
Cabinet conseil en performance commerciale et managériale



07 Comprendre les mécanismes de décisions interpersonnelles

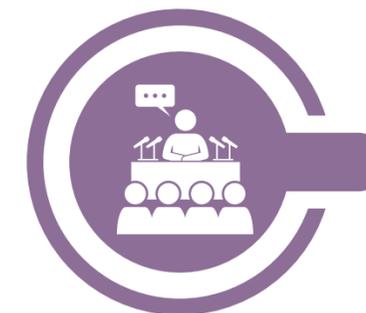
Identifiez les leviers psychologiques et émotionnels qui influencent les prises de décision dans les interactions. Mieux comprendre pour mieux convaincre.

03 Savoir gérer les situations inconfortables

Disposez d'outils concrets pour faire face avec justesse aux tensions, malentendus ou désaccords. Transformez les moments délicats en opportunités de clarification et de progression.



Parcours Soft Skills



08 Convaincre et influencer en public

Développez votre capacité à captiver, convaincre et mobiliser un auditoire. Travaillez posture, voix, regard, structure du message et gestion de l'impact.

04 Renforcer son assertivité

Affirmez-vous avec respect et authenticité. Apprenez à exprimer vos idées, besoins et limites sans agressivité ni passivité, pour gagner en crédibilité et en sérénité.



Nos modules

(3h à 7h selon les thématiques)

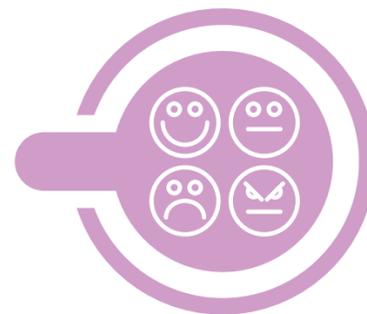


09 Renforcer son mental

Apprenez à mieux gérer vos pensées, cultiver un état d'esprit constructif et vous recentrer en situation de pression. Transformez les obstacles en leviers d'action.

05 Comprendre et gérer ses émotions

Décryptez vos émotions et celles des autres pour mieux interagir, réguler vos réactions et renforcer votre intelligence relationnelle.



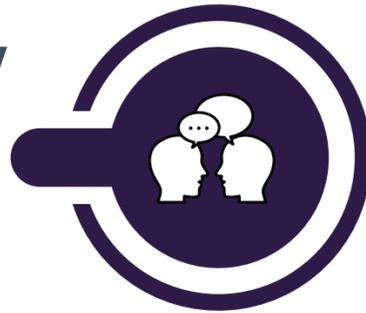
10 Développer son intelligence émotionnelle

Renforcez vos compétences émotionnelles pour mieux comprendre les autres, ajuster votre communication et renforcer votre leadership relationnel.



11 S'affirmer à l'aide de la CNV

Initiez-vous à la Communication Non Violente (CNV) pour formuler des messages clairs, respectueux et constructifs, même dans les échanges sensibles.



Renforcer son écoute active

Adoptez une posture d'écoute réellement attentive et bienveillante, qui favorise la compréhension mutuelle et la qualité du lien.

16



12 Mieux gérer son stress

Repérez vos signaux de stress et mobilisez des techniques simples et efficaces pour en réduire les effets, retrouver de la clarté mentale et agir avec calme.



Hominance 
Cabinet conseil en performance commerciale et managériale

Questionner avec efficacité

Maîtrisez l'art de poser les bonnes questions, au bon moment, pour éclairer les situations, accompagner les décisions ou faire émerger les besoins.

17



13 Identifier ses croyances limitantes et les dépasser

Prenez conscience de vos freins inconscients et libérez-vous des conditionnements qui entravent votre communication, vos décisions ou votre audace.



Parcours Soft Skills

-

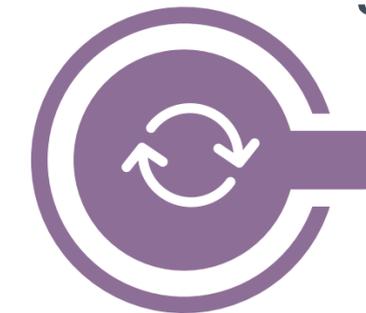
Nos modules

(3h à 7h selon les thématiques)

Sortir des schémas répétitifs

Identifiez les scénarios relationnels qui se rejouent et les automatismes qui vous freinent. Apprenez à en sortir pour réinventer des réponses plus ajustées.

18



14 Renforcer son estime de soi

(Re)construisez une image positive et réaliste de vous-même, pour développer une présence affirmée et authentique dans vos interactions.



Sortir des jeux psychologiques

Décryptez les jeux de pouvoir ou de manipulation dans les relations, et apprenez à vous en libérer en adoptant une posture plus consciente et responsable.

19



15 Savoir dire non

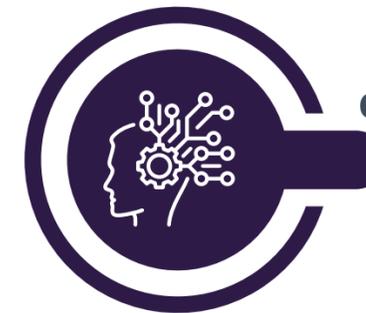
Apprenez à poser vos limites sans culpabiliser. Gagnez en respect et en clarté dans vos relations, en apprenant à dire non avec assertivité.



Développer sa pensée critique et son discernement

Sortir des biais cognitifs, analyser les situations complexes avec recul, poser un regard plus objectif et structurant dans ses choix.

20





LAËTITIA RUDELLE

Je m'attache à faire progresser vos résultats en faisant progresser vos relations

Pour plus de renseignements,
contactez-nous
lrudelle@hominance.com
06.17.87.16.82