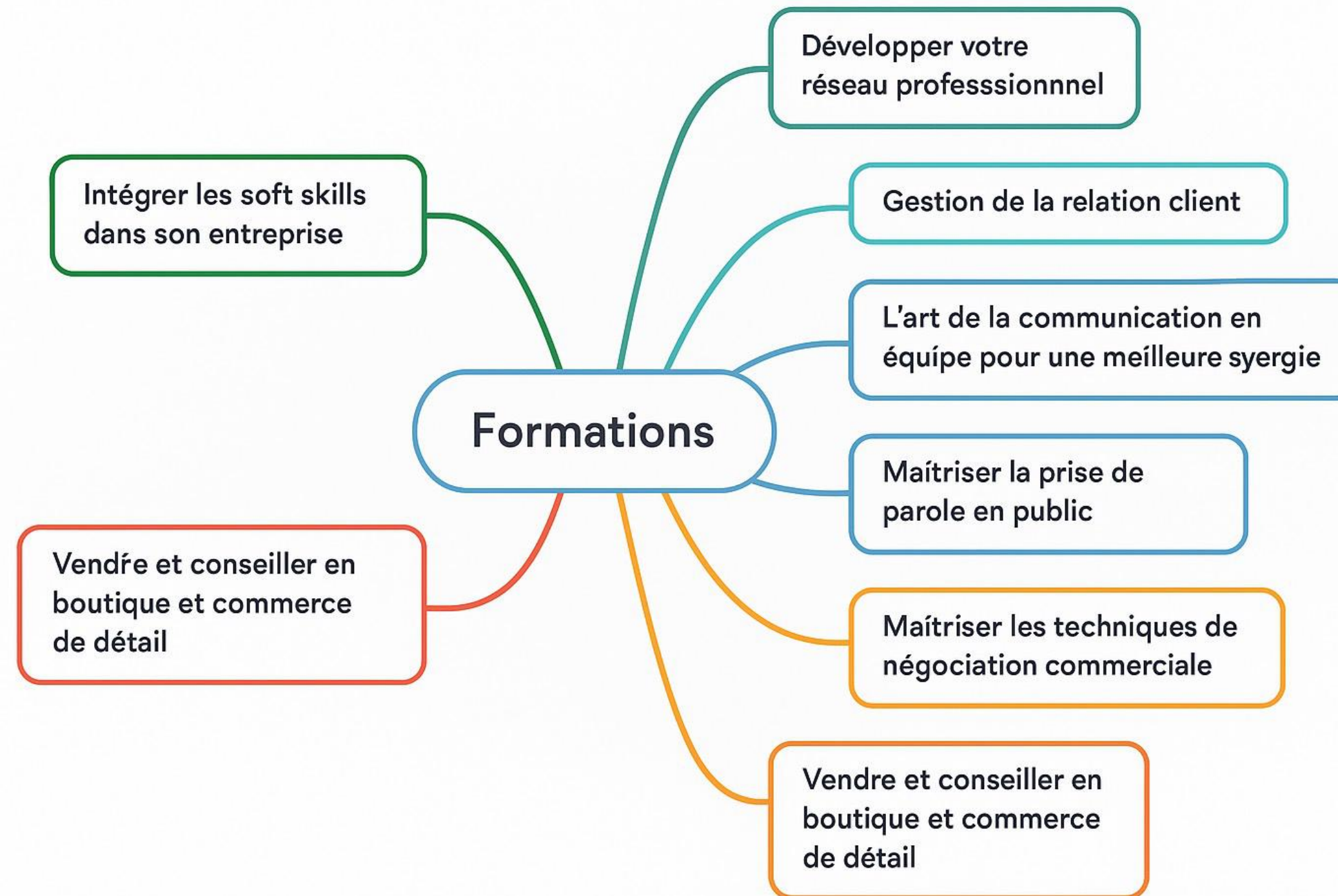


Votre catalogue de formations 2025/2026



"Former n'est pas remplir un vase, c'est allumer un feu" - Artisophane, inspirée de Plutarque (philosophe grec)

8 formations proposées dans ce catalogue pour une montée en compétence de vos équipes.

samsbizsolutions.com



Développer votre Réseau Professionnel



Objectif : Construire et entretenir un réseau puissant.

Durée : 2 Jours

Points Forts :

- **Techniques de networking efficaces.**
- **Utilisation des réseaux sociaux professionnels (LinkedIn).**
- **Ateliers pratiques de mise en situation.**

GESTION DE LA RELATION CLIENT



Objectif : Optimiser la satisfaction client et fidéliser votre clientèle.

Durée : 3 Jours

Points Forts :

- **Techniques de communication client.**
- **Gestion des réclamations et des conflits.**
- **Études de cas concrets et jeux de rôle.**

GESTION DU TEMPS ET DES PRIORITÉS DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE



Objectif : Gestion du Temps et des Priorités de l'Équipe Commerciale

Durée : 3 Jours

Points Forts :

- **Outils de planification et de gestion des tâches.**
- **Techniques de délégation et de priorisation.**
- **Ateliers pratiques et feedback personnalisé.**

L'ART DE LA COMMUNICATION EN ÉQUIPE POUR UNE MEILLEURE SYNERGIE



Objectif : Améliorer la communication interne pour une collaboration optimale.

Durée : 2 Jours

Points Forts :

- **Techniques de communication non violente.**
- **Jeux de rôle et simulations d'équipe.**
- **Outils pour renforcer la cohésion d'équipe.**

MAÎTRISER LA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC



Objectif : Devenir un orateur confiant et persuasif.

Durée : 2 Jours

Points Forts :

- **Techniques de gestion du trac.**
- **Structuration d'un discours percutant.**
- **Simulations et feedback personnalisé.**

MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION COMMERCIALE



Objectif : Construire et entretenir un réseau puissant.

Durée : 3 Jours

Points Forts :

- **Stratégies de négociation gagnant-gagnant.**
- **Études de cas et jeux de rôle.**
- **Techniques pour surmonter les objections.**

VENDRE ET CONSEILLER EN BOUTIQUE ET COMMERCE DE DÉTAIL



Objectif : Améliorer les performances de vente et le service client en magasin.

Durée : 3 Jours

Points Forts :

- **Techniques de vente et de conseil personnalisé.**
- **Gestion des interactions clients en face à face.**
- **Ateliers pratiques et mises en situation.**

INTÉGRER LES SOFT SKILLS DANS SON ENTREPRISE



Objectif : Transformer votre entreprise grâce aux compétences comportementales.

Durée : 3 Jours

Points Forts :

- **Ateliers pratiques et jeux de rôle.**
- **Outils d'évaluation personnalisés.**
- **Intégration dans la culture d'entreprise.**

Pourquoi Choisir mes Formations ?

- **Approche Dynamique : Mélange de théorie, de pratique et d'interactivité.**
- **Personnalisation : Adaptées à vos besoins spécifiques.**
- **Résultats Concrets : Mesurables et applicables immédiatement.**

Modalités :

En Présentiel

Sur Mesure : Possibilité de personnaliser les modules.

Certification : Attestation de formation délivrée à la fin.



TPE/PME

Bien plus qu'une formation, un véritable accompagnement

Contactez-moi !

Samira GHEZALI

 **Email : sghezali@samsbizsolutions.com**

 **Téléphone : +33 6 66 38 31 07**

 **Site Web : www.samsbizsolutions.com**