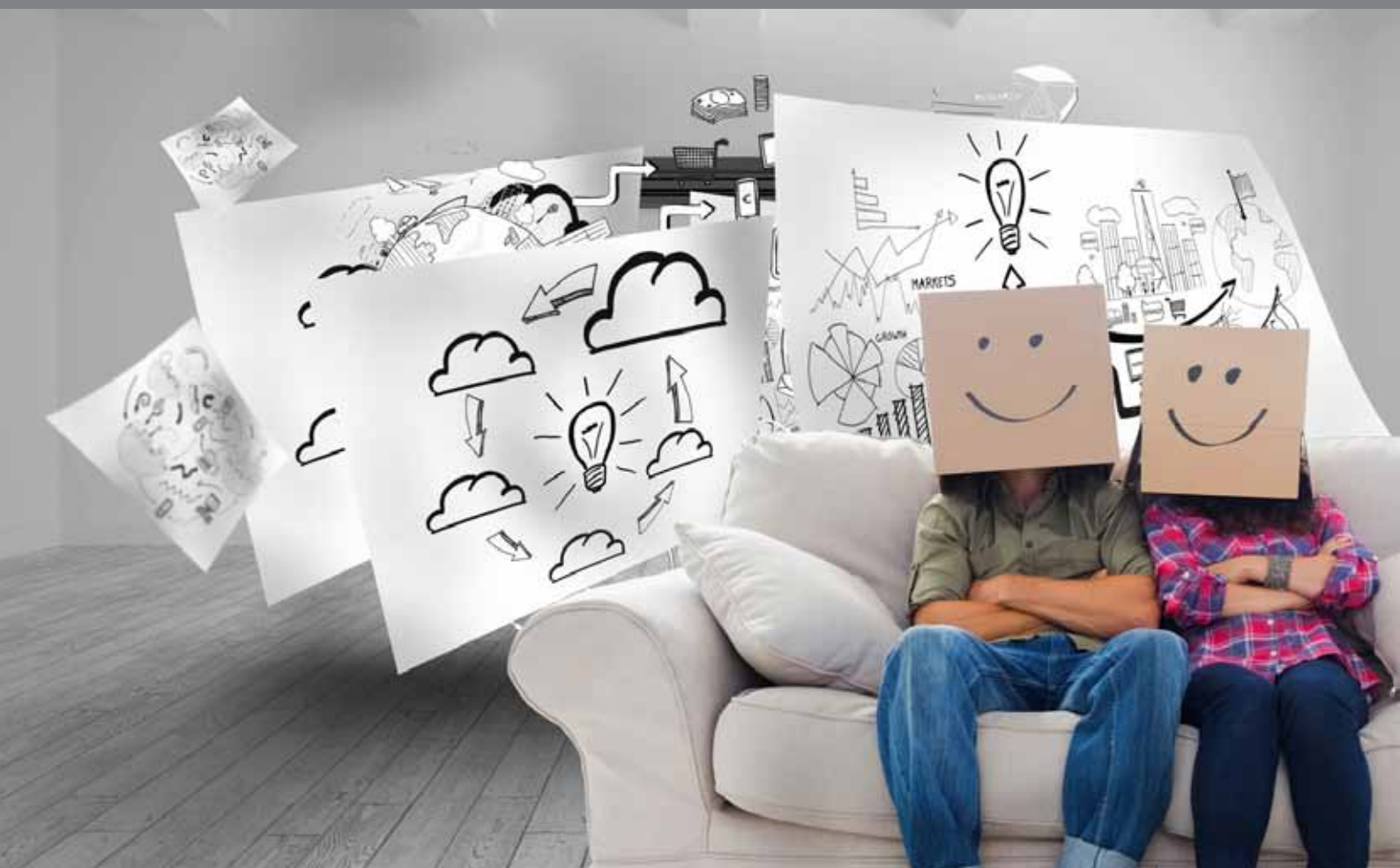


DOSSIER DE PRÉSENTATION



*Accompagner les évolutions.
Mettre les hommes dans l'action.*

actéum



- Un accompagnement pour vous aider concrètement à renforcer les savoir-faire métiers et à vendre plus et mieux vos solutions d'assurances de biens et de personnes à destination des particuliers, des professionnels et des entreprises
- Des formations, à fort niveau de contenu, centrées sur vos objectifs opérationnels et privilégiant l'assimilation et l'adhésion des participants
- La création d'outils de vente, de management et de marketing produisant des résultats tangibles
- Des consultants pédagogues, issus du monde de l'Assurance, de la Mutualité, des Institutions de Prévoyance et de la Banque
- Des actions personnalisées : innovation , conception sur-mesure, partage de vos projets et de votre culture d'entreprise

*Partenaire de la dynamique
de votre entreprise*

NOTRE VOCATION

- **Transmettre**

un savoir métier, le transformer en savoir-faire opérationnel pour aider l'ensemble des collaborateurs à être plus performants au regard des objectifs et du développement des résultats.

- **Bâtir**

des parcours de formation, personnalisés, orientés pratiques, en liaison avec vos objectifs et plans d'actions, vos projets et votre culture d'entreprise.

- **Réaliser**

des «form'actions» très participatives, centrées sur l'appropriation des savoir-faire, sur des objectifs concrets et opérationnels, privilégiant l'assimilation et l'adhésion des participants.

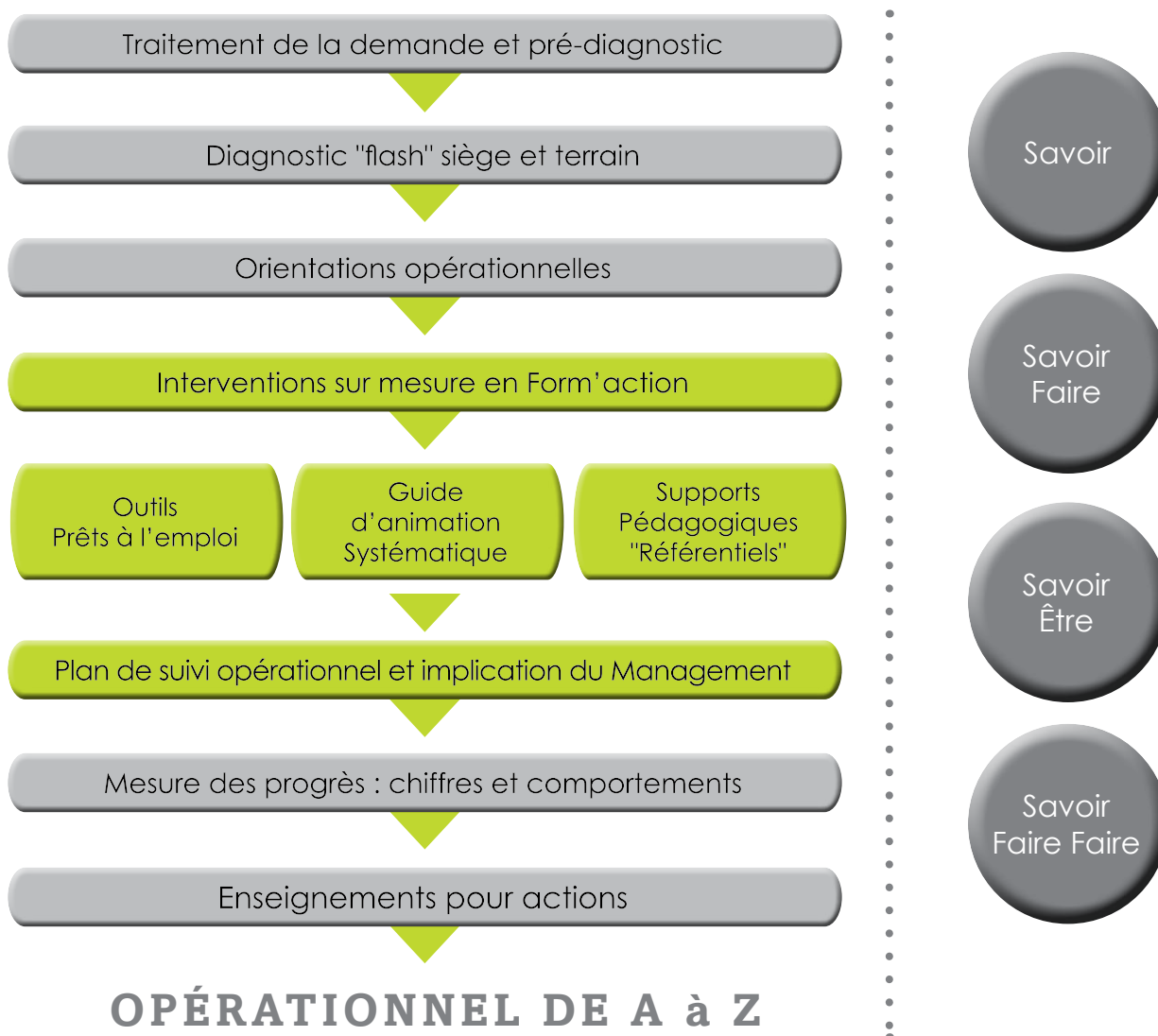
NOS ENGAGEMENTS

- **Le respect des objectifs**
- **La réactivité et la disponibilité**
- **Une démarche de progrès permanent**

Des actions personnalisées: créativité permanente, conception sur mesure, partage de vos projets et de votre culture d'entreprise



NOTRE APPROCHE EN SUR MESURE ET EN INTRA



NOTRE CONVICTON

La formation est un moyen concret de développer les résultats.

Plus que de simples formations, nous proposons des plans d'action opérationnels qui permettent d'améliorer rapidement les performances de tous les secteurs de l'entreprise et de leur encadrement.

L'engagement d'actéum se retrouve dans ses valeurs à partager : l'accompagnement dans la durée, la qualité des relations humaines, le respect des objectifs, la réactivité et la disponibilité.

NOTRE APPROCHE QUALITÉ ET DÉVELOPPEMENT DURABLE

NOS ENGAGEMENTS QUALITÉ

- L'assistance pour finaliser vos demandes
- La mise à disposition d'informations claires et précises sur le contenu de chaque formation
- Des réponses sur mesure dans le respect des délais
- Des formateurs et intervenants compétents et qualifiés
- L'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques
- Le contrôle de l'organisation des formations, de la méthodologie pédagogique appliquée et du profil des formateurs

NOS ENGAGEMENTS DÉVELOPPEMENT DURABLE

Notre démarche de développement durable se retrouve dans nos engagements, à savoir :

- Notre politique de responsabilité sociale en favorisant le développement professionnel tant des salariés que des consultants partenaires
- Veiller à la santé et à la sécurité au travail des personnes
- N'opérer aucune discrimination dans les relations de travail
- Réduire l'impact des activités afin de réaliser des économies en consommations énergétiques, l'utilisation et la gestion des consommables
- Limiter la production de déchets papier
- Demander aux consultants partenaires d'avoir le même comportement

Les actions de développement durable mises en place au cabinet

- Limiter l'utilisation du papier notamment en limitant l'impression de mails et en indiquant à nos interlocuteurs de faire la même chose à l'aide du message suivant :



"Form'action" développement compétences personnelles



> Exemples de thématiques

- Conduite de réunions
- Formation de formateurs professionnels, occasionnels
- Prise de parole en public
- Gestion du temps
- Art de convaincre, de négocier
- Cohésion d'équipe
- Amélioration de son leadership
- Réussite de ses emails professionnels
- Gestion des conflits
- Conduite opérationnelle du changement
- Organisation et la gestion du temps
- Amélioration de sa communication
- Appréhension des risques psychosociaux
- Devenir tuteur : un passeur des temps modernes
- Devenir « coach » pour les nouveaux entrants



Notre valeur ajoutée

- *Transmission de savoirs et de savoir faire au service du savoir-être*
- *Apprendre à mieux se connaître pour développer ses potentiels et talents dans le cadre des relations professionnelles*

"Form'action" développement compétences métiers

> Exemples de thématiques

- Parcours d'intégration
- Techniques des assurances (*santé, prévoyance, retraite, épargne, auto, MRH, RC, PE, Co Pro, bris de machines... pour les particuliers, les professionnels, les PME*)
- Solutions IARD pour les particuliers (*auto, MRH, convention CIDRE, IRSA, loi Badinter, ...*)
- Solutions IARD pour les professionnels et PME (*Co Pro, RC, RCMS, Bris de machines, Multi-risques professionnels, Perte d'Exploitation*)
- Assurances collectives (*santé, prévoyance, retraite, ANI*)
- Conséquences opérationnelles de l'ANI pour les entreprises et les salariés suite à l'accord du 9 janvier 2013
- Production, gestion des sinistres des contrats assurances de biens et assurances de personnes pour les particuliers, les professionnels et les PME
- Gestion et transmission du patrimoine
- Transmission de l'entreprise
- Optimisation de la rémunération du chef d'entreprise



Notre valeur ajoutée

- *Transmission de savoirs techniques pour les convertir en expertise métier*
- *Permettre de gagner en performance dans ses tâches quotidiennes par une meilleure connaissance métier*

"Form'action" développement compétences commerciales



> Exemples de thématiques

Méthodes et techniques de vente

- Gestion de la relation clients
- Vente par téléphone aux particuliers et aux professionnels
- Rebond commercial (*la vente additionnelle en agence*)
- Vente en B to B, en B to C
- Savoir-vendre son prix
- Recommandation
- Création, adaptation de méthodes de vente en fonction des spécificités des réseaux.
- Approche globale des besoins du particulier, du professionnel et de l'entreprise

Négociation commerciale

- Prospection (*ciblage et mise en œuvre d'actions de conquête et de fidélisation*)
- Négociation multi-interlocuteurs en entreprises
- Négociation grands comptes
- Dimension comportementale de la négociation
- Prise de rendez-vous téléphonique (*appels entrants, sortants*)
- Création, développement et animation d'un réseau d'apporteurs et de prescripteurs

Organisation commerciale

- Optimisation de l'organisation du collaborateur, de l'agence, du manager et des commerciaux
- Suivi de la relation clients



Notre valeur ajoutée

- *Obtenir des résultats commerciaux, qualitatifs et quantitatifs mesurables*
- *Tonifier vos équipes à l'aide de méthodologies commerciales adaptées à votre structure*

"Form'action" développement compétences managériales



> Exemples de thématiques

- Fondamentaux du management
- Management de stimulation et de motivation des collaborateurs et des équipes
- Postures de coaching de progrès au service du manager
- Développement du leadership
- Développement du savoir-faire dans les entretiens individuels et collectifs
- Communication au service du manager
- Amélioration des savoir-faire lors des sorties en tandem
- Développement de la posture managériale
- Dimension de formateur occasionnel du manager
- Animation de réunions
- Prise de parole en public



Notre valeur ajoutée

- *Développer les savoir-faire, les savoir-faire faire et les savoir-être pour dynamiser les performances des managers*
- *Renforcer les compétences managériales pour contribuer à l'atteinte des objectifs*

NOS ACTIONS SPÉCIFIQUES

DIAGNOSTIC & CONSEIL

- Pour établir les programmes sur-mesure, nous évaluons le niveau des personnes à former, l'ensemble de leurs missions et leurs objectifs, au travers « d'immersions » spécifiques auprès de chaque population concernée
- Nous établissons un diagnostic de la situation et approfondissons les besoins à satisfaire, afin d'identifier le niveau de connaissances et de savoir-faire, ainsi que le potentiel de progrès



Notre valeur ajoutée

- *Accompagnement personnalisé des secteurs concernés*

ACCOMPAGNEMENT TERRAIN

- Accompagnement en clientèle de commerciaux et/ou de managers
- Interventions calées sur vos objectifs : formation, démonstration, soutien, production...



Notre valeur ajoutée

- *Notre expérience opérationnelle en matière d'accompagnement terrain*

COACHING

- Interventions individuelles ou collectives en coaching auprès de managers ayant formulé une demande d'accompagnement
- Démarches fondée sur les principes et techniques décrits par Tim GALLWEY et John WHITMORE, fondateurs du Coaching



Notre valeur ajoutée

- *La pratique par des coachs certifiés des conduites résolutive individuelles et collectives*

MANAGEMENT DE TRANSITION

- Prise en charge d'une direction opérationnelle, d'un département ou d'un service
- Réorganisation d'une entité, relance de l'activité commerciale
- Assurer le passage de relais après réorganisation



Notre valeur ajoutée

- *Assurer un remplacement temporaire, préparer le changement et redéployer les secteurs concernés*

CRÉATION D'OUTILS OPÉRATIONNELS

- Outils opérationnels portant sur les démarches commerciales, le marketing opérationnel, l'ingénierie pédagogique
- Favorisation de la communication au sein des entités



Notre valeur ajoutée

- *Mise à disposition de «boîtes à outils» pratico-pratiques*

COHÉSION D'ÉQUIPES

- Renforcement de la communication active et du potentiel relationnel en entreprise au travers d'une réalisation d'œuvre ou théâtrale musicale collective



Notre valeur ajoutée

- *Une approche ludique, originale et interactive permettant de développer une communication active et constructive des membres d'une équipe*

AUDIT CONSEIL FORMATION

Tél. : 09 75 28 71 39

Courriel : contact@acteum.fr

www.acteum.fr

