



M.L.I.

Management & Leadership Institute

Leadership for all



2024-2025

L'EXCELLENCE DES PRATIQUES MANAGÉRIALES POUR TOUS

CATALOGUE

SEMINAIRES EN

MANAGEMENT

Présentiel - Distantiel - Blended - VR - Coaching



Découvrir ou re-découvrir les meilleures techniques d'animation et de management de son équipe et de son entité.



Mise à jour : Jan.2024

CONTACT



2 Avenue d'Eylau
La Seigneurie Lepic
78570 ANDRÉSY

Contact@mllnstitute.fr
www.mllnstitute.fr



Lien vers notre site



M.L.I.
Management &
Leadership Institute

Leadership for all

2024



O
T
D
E

BACK TO BASICS

Revenir au bon sens.
Terminer une chose après l'autre.
Avancer doucement, mais sûrement.
Repenser le sens de ses actes pour repenser
l'engagement de chacun.
Et si nous revenions aux bases ?
Aux principes fondamentaux de l'efficacité et de la
performance ?
Parce que même les meilleurs plans stratégiques
ne valent que s'ils sont réalisés. Pour de bon.

En 2024, le M.L.I vous invite à la concentration, à la
réussite réelle de vos projets, au FOCUS.

Rendez-vous en salle, en visio, ou
dans le métavers pour gagner en
efficacité et qualité de vie au travail !

Managérialement vôtre,

Caroline MAUJONNET
Présidente,
Management & Leadership Institute



Lien vers notre site



TABLE DES MATIÈRES

01.

À la une - p.2

03.

RH - p.32

05.

Politique handicap - p.51

02.

Management - p.11

04.

Sales - p. 45



M.L.I.
**Management &
Leadership Institute**



Leadership for all

01.

À la une



Lien vers notre site

2 Avenue d'Eylau
La Seigneurie Lepic
78570 ANDRÉSY

Contact@mlinstitute.fr
www.mlinstitute.fr

UNE HISTOIRE DE MÉTAVERS

De l'Innovation utile

Au MLI, le métavers n'est plus un projet d'avenir : c'est déjà une réalité de formation.

Mais pas à tout prix : l'innovation « marketing » ou « cosmétique » n'a pas de sens.

Nous avons donc testé pendant trois ans la réalité virtuelle (VR) en formation, avant de valider deux formats.



Vous retrouverez donc au catalogue 2024 :

- des parcours de **ON BOARDING** sur-mesure, dans le Métavers.
- des **FORMATIONS PRÉSENTIELLES** intégrant la VR pour favoriser - par l'immersion émotionnelle - la transposition des concepts.



Une histoire de métavers

ENJEUX ET BÉNÉFICES DE LA VR EN FORMATION

La réalité virtuelle n'est pas un gadget.

En formation présentielle, en particulier en management ou en ventes, elle présente de nombreuses potentialités inédites pour l'apprentissage.



Des situations réalistes qui appellent des décisions rapides. Ici, votre n-1 vous interpelle : qu'allez-vous lui répondre ?

Les bénéfices de la VR



La réalité virtuelle permet un sentiment d'immersion dans les situations professionnelles. Ainsi, les cas pratiques ne sont plus fictifs. L'apprentissage est optimisé.



Le formateur s'appuie désormais sur 2 types d'exercices pour illustrer ses apports : les jeux de rôle, et les exercices en VR. Les seconds facilitent la transposition dans la vie professionnelle.



Après chaque exercice en casque de réalité virtuelle, en individuel, les participants sont invités à partager leur expérience, leurs choix, leurs ressentis. La VR devient ainsi support des échanges.

INTÉGRER SES COLLABORATEURS par le **MÉTAVERS**

L'intégration des nouvelles recrues constitue une étape clé de leur recrutement.

Réussir les premiers moments de leur arrivée est essentiel pour poser les bases d'une expérience professionnelle réussie.

Avec On-Boarding VR, créez les conditions d'une intégration innovante et différenciante, et posez les bases d'une intégration réussie des nouveaux entrants.



Un ON-BOARDING différenciant

TARIF :

4 tableaux sur-mesure
présentant votre organisation, vos
outils, votre environnement de
travaux, vos valeurs ou process clés :

11 990 euros TTC

Conception et livraison : 4 semaines

Contact : contact@mlinstitute.fr

MANAGEMENT VR

S'entraîner au management n'a jamais été aussi efficace

En 2020, nous avons transposé notre cours certifiant e-learning à succès « Dr Boss » en réalité virtuelle, en faisant appel à 8 comédiens.

Grâce à Management VR, vos encadrants peuvent s'entraîner sans risque aux moments clés de leur animation d'équipe :

- feedback de recadrage,
- entretiens annuels,
- animation de réunion, gestion des conflits...

Tester des options comportementales et leurs effets concrets, mettre en place un management adaptatif :

l'entraînement à l'animation d'équipe n'a jamais été aussi efficace !



**Ludique
Immersive
Interactive**



Un entraînement efficace en terrain neutre

TARIF :

Inter-entreprise :

890 euros TTC par pers. / 7 h

Dans notre learning center des Yvelines (Andrézy)

Prise en charge CPF possible.

Intra-entreprise :

2 890 euros TTC par session / 7 h

10 pers. maximum

Contact : contact@mlinstitute.fr



M.L.I.
**Management &
Leadership Institute**



Leadership for all

02.

Management



2 Avenue d'Eylau
La Seigneurie Lepic
78570 ANDRÉSY

Contact@mllnstitute.fr
www.mllnstitute.fr

Séminaires en MANAGEMENT

- | | |
|--|-------|
| 1. Getting things done : le plan de transformation | p. 12 |
| 2. Excellence des pratiques managériales : niveau 1 | p. 14 |
| 3. Excellence des pratiques managériales : niveau 2 | p. 16 |
| 4. Gérez votre temps et vos priorités | p. 18 |
| 5. Managez la performance (objectifs et feedback) | p. 20 |
| 6. Délégez efficacement | p. 22 |
| 7. Gérez vos projets | p. 24 |
| 8. Anticipez et gérez les conflits | p. 26 |



M.L.I.
**Management &
Leadership Institute**



Leadership for all



Lien vers notre site

2 Avenue d'Eylau
La Seigneurie Lepic
78570 ANDRÉSY

Contact@mlinstitute.fr
www.mlinstitute.fr

L'EXCELLENCE MANAGÉRIALE

Développez votre excellence managériale avec **Dr Boss**, un cours 100% à distance et certifiant (Niveau 7 - 1 bloc de compétences de niveau Bac + 5 - certification MODA - Eligible au CPF).

Il intègre :

- 10 modules de formation en ligne,
- Trois séances de coaching d'une heure à distance en Management & Leadership avec un coach certifié de la SF Coach,
- Une journée de formation en présentiel sur Paris La Défense, ou en classe virtuelle.



Ce cours s'adresse aux managers, encadrants de tous niveaux ou aspirants à des fonctions managériales, désirant travailler les fondamentaux du management dans un format agréable et pragmatique.

Tarif : 1.790 euros TTC/pers

Certification : 350 euros TTC INCLUS

**Téléchargez
le programme :**



**Financez votre parcours
Dr Boss via votre CPF :**



POURQUOI CHOISIR Dr BOSS ?

Dr Boss a été écrit et développé par une équipe d'enseignants de la Sorbonne, d'HEC Montréal et de Sciences Po Paris, sous la direction de Caroline Maujonnet, Maître de conférences à Sciences Po Paris et au CELSA.

Les concepts clés du management et leurs grands auteurs sont abordés d'un point de vue pratique, pour faciliter la transposition immédiate des savoirs dans l'environnement professionnel.

Bénéficiez d'un coaching avec un de nos formateurs experts qui vous permettra :

- d'éclairer les questions de fond posées par les modules en ligne,
- d'approfondir les concepts abordés et de les traduire en conseils pratiques,
- de préparer un plan d'actions opérationnel permettant la transposition rapide des concepts abordés dans le quotidien des apprenants.

L'excellence managériale



Formez-vous à votre rythme, au moment de votre choix. Nos cours sont à votre disposition pendant 12 mois. Passez votre certification à votre rythme.



Téléchargez plus de 50 modèles immédiatement utilisables dans votre quotidien de manager (du plan de transformation type au support d'entretien professionnel).



Un tutorat à distance avec un formateur et coach certifié membre de la Société Française de Coaching

1. Getting things done : LE PLAN DE TRANSFORMATION

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Procéder à une **analyse stratégique** de votre environnement
- Définir les **objectifs stratégiques** de votre entité/entreprise à 12 et 18 mois,
- Mettre en place un **plan de transformation** permettant la mise en œuvre opérationnelle de ce plan stratégique,
- Mettre en place le plan de suivi permettant la réalisation effective de ce plan stratégique.

**Séminaire
présentiel :**
1 jour

Public visé :
Managers,
dirigeants,
RH, DAF



TARIF :

Inter-entreprise :

790 euros TTC par pers. / 7 h
Dans notre learning center des Yvelines (Andrésy)

Intra-entreprise :

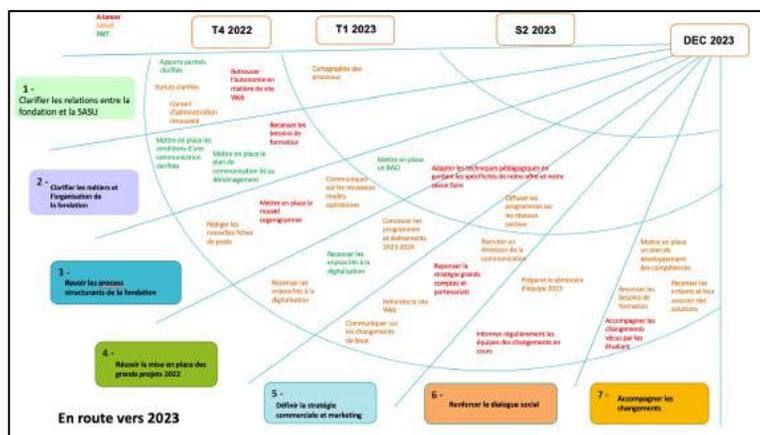
1 790 euros TTC par session / 7 h
12 pers. maximum
Contact : contact@mlinstitute.fr

Pré-requis : aucun

Le plan de transformation :
un outil stratégique à maîtriser

1. Getting things done : LE PLAN DE TRANSFORMATION (suite)

Programme Matinée :



- ✓ Comprendre la distinction entre stratégie et tactique
- ✓ Procéder à une analyse stratégique de leur contexte d'action
- ✓ Définir de nouveaux objectifs stratégiques à 6 mois pour relancer l'activité de leur entreprise et/ou repenser son business model

Mise en application immédiate à chaque séquence de la formation

Programme Après-midi :

- ✓ Mettre en place un plan de transformation permettant la mise en œuvre opérationnelle de ce nouveau plan stratégique
- ✓ Mettre en place le plan de suivi permettant la réalisation effective de ce plan stratégique

Capitalisation / plan d'actions personnel

Nos dates de formation – S1 24 :

Paris :

Janvier 24 :
Jeudi 4 janvier & vendredi 5 janvier
Jeudi 11 janvier & vendredi 12 janvier
Février 24 :
Jeudi 1 février & vendredi 2 février
Jeudi 8 février & vendredi 9 février
Mars 24 :
Jeudi 29 février & vendredi 1 mars
Jeudi 7 mars & vendredi 8 mars
Avril 24 :
Jeudi 4 avril & vendredi 5 avril
Jeudi 11 avril & vendredi 12 avril
Mai 24 :
Jeudi 2 mai & vendredi 3 mai
Jeudi 9 mai & vendredi 10 mai
Juin 24 :
Jeudi 31 mai & vendredi 1 juin
Jeudi 6 juin & vendredi 7 juin

Lyon :

Janvier 24 :
Jeudi 18 janvier
Février 24 :
Jeudi 15 février
Mars 24 :
Jeudi 14 mars
Avril 24 :
Jeudi 18 avril
Mai 24 :
Jeudi 16 mai
Juin 24 :
Jeudi 13 juin

Lille :

Janvier 24 :
vendredi 19 janvier
Février 24 :
vendredi 16 février
Mars 24 :
vendredi 15 mars
Avril 24 :
vendredi 19 avril
Mai 24 :
Vendredi 17 mai
Juin 24 :
Vendredi 14 juin

Bordeaux :

Février 24 :
Jeudi 22 février
Mars 24 :
Jeudi 21 mars
Avril 24 :
Jeudi 25 avril
Juin 24 :
Jeudi 20 juin

Le plan de transformation :
un outil stratégique à maîtriser

2. EXCELLENCE DES PRATIQUES MANAGERIALES

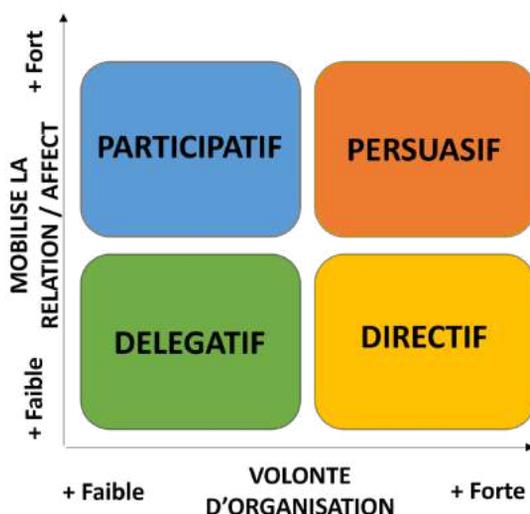
Niveau 1

Pré-requis : aucun

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Prendre conscience des rôles et missions d'un manager
- Se connaître soi-même pour mieux manager les autres
- Maîtriser les techniques de base de la gestion du temps et des priorités
- Déléguer efficacement
- Maîtriser les techniques de base de l'animation de la performance
- Fixer des objectifs et donner du feedback et de la reconnaissance
- Anticiper et gérer efficacement les conflits



**Séminaire
présentiel :**
2 jours

Public visé :
Tous les managers,
dirigeants, cadres et
agents de maîtrise ayant
une responsabilité
managériale

TARIF :

Inter-entreprise :

1 580 euros TTC par pers. / 14 h
Dans notre learning center des
Yvelines (Andrézy)

Intra-entreprise :

3 980 euros TTC par session / 14 h
12 pers. maximum
Contact : contact@mlinstitute.fr

Excellence des
pratiques manageriales :
Niveau 1

2. EXCELLENCE DES PRATIQUES MANAGERIALES

Niveau 1



Programme Jour 1 :

- ✓ Point sur le vécu individuel de chaque participant au regard du sujet
- ✓ Comprendre les enjeux spécifiques du management en télétravail
- ✓ Créer un agenda managérial propice à un suivi individualisé efficace de chacun de ses collaborateurs
- ✓ Mise en application : planification en direct de l'agenda managérial pour les 3 prochains mois

Mise en application immédiate à chaque séquence de la formation

Programme Jour 2 :

- ✓ Animer des points d'équipe efficaces
- ✓ Faire le point sur ses propres difficultés d'organisation, en particulier en situation de télétravail
- ✓ Alimenter un document de suivi des objectifs individuels et collectifs
- ✓ Créer les conditions d'une convivialité retrouvée en équipe, même à distance

Capitalisation / plan d'actions personnel

Sessions S1 2024 :

Paris :

Janvier 24 :
Jeudi 4 janvier & vendredi 5 janvier
Jeudi 11 janvier & vendredi 12 janvier
Jeudi 25 janvier & vendredi 26 janvier
Février 24 :
Jeudi 1 février & vendredi 2 février
Jeudi 8 février & vendredi 9 février
Mars 24 :
Jeudi 29 février & vendredi 1 mars
Jeudi 7 mars & vendredi 8 mars
Jeudi 28 mars & vendredi 29 mars
Avril 24 :
Jeudi 4 avril & vendredi 5 avril
Jeudi 11 avril & vendredi 12 avril
Mai 24 :
Jeudi 2 mai & vendredi 3 mai
Jeudi 9 mai & vendredi 10 mai
Juin 24 :
Jeudi 31 mai & vendredi 1 juin
Jeudi 6 juin & vendredi 7 juin

Contactez-nous pour organiser un séminaire en individuel ou intra-entreprise : contact@mlinstitute.fr

Excellence des pratiques managériales : Niveau 1

3. EXCELLENCE DES PRATIQUES MANAGERIALES

Niveau 2

Pré-requis : aucun

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Comprendre les différences entre le leadership et le management
- Pratiquer le management situationnel pour s'adapter à chacun de ses collaborateurs
- Donner du sens au travail de ses équipes : créer et partager la vision pour développer l'engagement
- S'affirmer comme un moteur du changement
- Définir et animer son plan de transformation
- Animer efficacement ses réunions
- Réussir ses entretiens individuels (annuels et professionnels)



**Séminaire
présentiel :**
2 jours

Public visé :
Tous les managers,
dirigeants, cadres et
agents de maîtrise
à une responsabilité
managériale

TARIF :

Inter-entreprise :

1 580 euros TTC par pers. / 14 h

Dans notre learning center des Yvelines (Andrézy)

Intra-entreprise :

3 980 euros TTC par session / 14 h

12 pers. maximum

Contact : contact@mlinstitute.fr

**Excellence des
pratiques managériales :**

Niveau 2

3. EXCELLENCE DES PRATIQUES MANAGERIALES

Niveau 2



Programme Jour 1 :

- ✓ Leadership et management : différences et complémentarités
- ✓ Pratiquer le management situationnel
- ✓ Donner du sens au travail de ses équipes : créer et partager la vision pour développer l'engagement
- ✓ Identifier et mettre en place un dispositif d'animations efficace pour vos réunions

Mise en application immédiate à chaque séquence de la formation

Programme Jour 2 :

- ✓ S'affirmer comme un moteur du changement
- ✓ Développer son assertivité et gérer les conflits
- ✓ Définir et animer son plan de transformation
- ✓ Réussir vos entretiens individuels

Capitalisation / plan d'actions personnel

Sessions S1 2024 :

Paris :

Janvier 24 :
Jeudi 4 janvier & vendredi 5 janvier
Jeudi 11 janvier & vendredi 12 janvier
Jeudi 25 janvier & vendredi 26 janvier
Février 24 :
Jeudi 1 février & vendredi 2 février
Jeudi 8 février & vendredi 9 février
Mars 24 :
Jeudi 29 février & vendredi 1 mars
Jeudi 7 mars & vendredi 8 mars
Jeudi 28 mars & vendredi 29 mars
Avril 24 :
Jeudi 4 avril & vendredi 5 avril
Jeudi 11 avril & vendredi 12 avril
Mai 24 :
Jeudi 2 mai & vendredi 3 mai
Jeudi 9 mai & vendredi 10 mai
Juin 24 :
Jeudi 31 mai & vendredi 1 juin
Jeudi 6 juin & vendredi 7 juin

Contactez-nous pour organiser un séminaire en individuel ou intra-entreprise : contact@mlinstitute.fr

Excellence des pratiques managériales : niveau 2

4. Gérez votre temps et vos **PRIORITES** pour gagner en **PERFORMANCE**

Pré-requis : aucun

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Mettre en place une gestion du temps maîtrisée dans le respect de ses priorités d'action avec la méthode GTD
- Connaître les grandes lois qui régissent le temps et en éviter les pièges
- Gérer son emploi du temps grâce à la matrice d'Eisenhower
- Organiser efficacement son travail grâce aux principes clés issus des meilleures pratiques d'amélioration continue (Kaizen, 5S, etc.)
- Gérer de façon plus optimale ses emails et les nouveaux outils de communication
- Améliorer l'efficacité de ses réunions



**Séminaire
présentiel :**
1 jour

Public visé :
Tous les managers,
dirigeants, cadres et
agents de maîtrise à
une responsabilité
managériale

TARIF :

Inter-entreprise :

790 euros TTC par pers. / 7 h
Dans notre learning center des
Yvelines (Andrésy)

Intra-entreprise :

1 790 euros TTC par session / 7 h
12 pers. maximum
Contact : contact@mlinstitute.fr

La méthode GTD

4. Gérez votre temps et vos **PRIORITES** pour gagner en **PERFORMANCE**



Programme Matinée :

- ✓ Une gestion du temps maîtrisée : clé d'une gestion efficace de la performance individuelle et collective
- ✓ Les grandes lois qui régissent le temps
- ✓ La matrice d'Eisenhower
- ✓ Les règles d'optimisation du temps découlant de la matrice d'Eisenhower

Mise en application : récupérer 20% de votre temps de travail des deux prochaines semaines grâce à la mise en œuvre de la matrice d'Eisenhower et des conseils associés.

Mise en application immédiate à chaque séquence de la formation

Programme Après-midi :

- ✓ Les principes clés de la méthode GTD (Getting Things Done) de David Allen
- ✓ L'organisation du travail : principes clés issus des meilleures pratiques d'amélioration continue (Kaizen, 5S)
- ✓ La gestion efficace des outils de communication digitale
- ✓ GTD en télétravail

Capitalisation / plan d'actions personnel

La méthode GTD

Sessions S1 2024 :

Paris :

Janvier 24 :
Jeudi 4 janvier & vendredi 5 janvier
Jeudi 11 janvier & vendredi 12 janvier
Février 24 :
Jeudi 1 février & vendredi 2 février
Jeudi 8 février & vendredi 9 février
Mars 24 :
Jeudi 29 février & vendredi 1 mars
Jeudi 7 mars & vendredi 8 mars
Avril 24 :
Jeudi 4 avril & vendredi 5 avril
Jeudi 11 avril & vendredi 12 avril
Mai 24 :
Jeudi 2 mai & vendredi 3 mai
Jeudi 9 mai & vendredi 10 mai
Juin24 :
Jeudi 31 mai & vendredi 1 juin
Jeudi 6 juin & vendredi 7 juin

Bordeaux :

Février 24 :
Jeudi 22 février
Mars 24 :
Jeudi 21 mars
Avril 24 :
Jeudi 25 avril
Juin24 :
Jeudi 20 juin

Lyon :

Janvier 24 :
Jeudi 18 janvier
Février 24 :
Jeudi 15 février
Mars 24 :
Jeudi 14 mars
Avril 24 :
Jeudi 18 avril
Mai 24 :
Jeudi 16 mai
Juin24 :
Jeudi 13 juin

Lille :

Janvier 24 :
vendredi 19 janvier
Février 24 :
vendredi 16 février
Mars 24 :
vendredi 15 mars
Avril 24 :
vendredi 19 avril
Mai 24 :
Vendredi 17 mai
Juin24 :
Vendredi 14 juin

5. Manager la **PERFORMANCE** Feedback et fixation d'objectifs

Pré-requis : aucun

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- ✓ Savoir dire non et savoir négocier
- ✓ Connaître et appliquer les principes clés du feedback efficace
- ✓ Mener un entretien de fixation d'objectifs réussi et suivre au quotidien la performance de ses collaborateurs
- ✓ Donner un feedback constructif à son collaborateur
- ✓ Mises en situation et entraînement



**Séminaire
présentiel :**
1 jour

Public visé :
Tous les managers,
dirigeants, cadres et
agents de maîtrise ayant
une responsabilité
managériale

TARIF :

Inter-entreprise :

790 euros TTC par pers. / 7 h
Dans notre learning center des
Yvelines (Andrézy)

Intra-entreprise :

1 790 euros TTC par session / 7 h
12 pers. maximum
Contact : contact@mlinstitute.fr

Manager
la **PERFORMANCE**

5. Manager la **PERFORMANCE**

Feedback et fixation d'objectifs

Programme Matinée :

- ✓ Les principes clés du feedback efficace

Mise en application immédiate à chaque séquence de la formation



Programme Après-midi :

- ✓ Mener un entretien de fixation d'objectifs réussi et suivre au quotidien la performance de ses collaborateurs
- ✓ Donner un feedback constructif à son collaborateur

Mises en situation et entraînement

Sessions S1 2024 :

Paris :

Janvier 24 :
Jeudi 4 janvier & vendredi 5 janvier
Jeudi 11 janvier & vendredi 12 janvier
Février 24 :
Jeudi 1 février & vendredi 2 février
Jeudi 8 février & vendredi 9 février
Mars 24 :
Jeudi 29 février & vendredi 1 mars
Jeudi 7 mars & vendredi 8 mars
Avril 24 :
Jeudi 4 avril & vendredi 5 avril
Jeudi 11 avril & vendredi 12 avril
Mai 24 :
Jeudi 2 mai & vendredi 3 mai
Jeudi 9 mai & vendredi 10 mai
Juin24 :
Jeudi 31 mai & vendredi 1 juin
Jeudi 6 juin & vendredi 7 juin

Bordeaux :

Février 24 :
Jeudi 22 février
Mars 24 :
Jeudi 21 mars
Avril 24 :
Jeudi 25 avril
Juin24 :
Jeudi 20 juin

Lyon :

Janvier 24 :
Jeudi 18 janvier
Février 24 :
Jeudi 15 février
Mars 24 :
Jeudi 14 mars
Avril 24 :
Jeudi 18 avril
Mai 24 :
Jeudi 16 mai
Juin24 :
Jeudi 13 juin

Lille :

Janvier 24 :
vendredi 19 janvier
Février 24 :
vendredi 16 février
Mars 24 :
vendredi 15 mars
Avril 24 :
vendredi 19 avril
Mai 24 :
Vendredi 17 mai
Juin24 :
Vendredi 14 juin

6. Déléguez EFFICACEMENT



Pré-requis : aucun

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- ✓ Identifier les différentes étapes de la délégation
- ✓ Savoir responsabiliser efficacement ses collaborateurs
- ✓ Accompagner ses équipes dans la montée en compétences
- ✓ Gagner du temps en tant que manager

**Séminaire
présentiel :**
1 jour

Public visé :
Tous les managers,
dirigeants, cadres et
agents de maîtrise ayant
une responsabilité
managériale



TARIF :

Inter-entreprise :

790 euros TTC par pers. / 7 h
Dans notre learning center des
Yvelines (Andrézy)

Intra-entreprise :

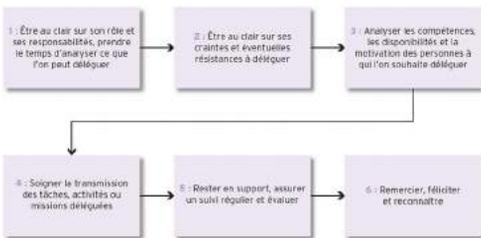
1 790 euros TTC par session / 7 h
12 pers. maximum

Contact : contact@mlinstitute.fr

Déléguez
EFFICACEMENT

6. Déléguez EFFICACEMENT

Programme Matinée :



- ✓ Déléguer : à qui ? Pourquoi ?
- ✓ Elaborer son plan de délégation : enjeux et bénéfices
- ✓ Méthodologie du plan de délégation

Mise en application immédiate à chaque séquence de la formation

Programme Après-midi :

- ✓ Réussir son entretien de délégation en 7 étapes clés
- ✓ Mises en situation et entraînement

Capitalisation / plan d'actions personnel

Déléguez
EFFICACEMENT

Sessions S1 2024 :

Paris :

Janvier 24 :
Jeudi 4 janvier & vendredi 5 janvier
Jeudi 11 janvier & vendredi 12 janvier
Février 24 :
Jeudi 1 février & vendredi 2 février
Jeudi 8 février & vendredi 9 février
Mars 24 :
Jeudi 29 février & vendredi 1 mars
Jeudi 7 mars & vendredi 8 mars
Avril 24 :
Jeudi 4 avril & vendredi 5 avril
Jeudi 11 avril & vendredi 12 avril
Mai 24 :
Jeudi 2 mai & vendredi 3 mai
Jeudi 9 mai & vendredi 10 mai
Juin24 :
Jeudi 31 mai & vendredi 1 juin
Jeudi 6 juin & vendredi 7 juin

Bordeaux :

Février 24 :
Jeudi 22 février
Mars 24 :
Jeudi 21 mars
Avril 24 :
Jeudi 25 avril
Juin24 :
Jeudi 20 juin

Lyon :

Janvier 24 :
Jeudi 18 janvier
Février 24 :
Jeudi 15 février
Mars 24 :
Jeudi 14 mars
Avril 24 :
Jeudi 18 avril
Mai 24 :
Jeudi 16 mai
Juin24 :
Jeudi 13 juin

Lille :

Janvier 24 :
vendredi 19 janvier
Février 24 :
vendredi 16 février
Mars 24 :
vendredi 15 mars
Avril 24 :
vendredi 19 avril
Mai 24 :
Vendredi 17 mai
Juin24 :
Vendredi 14 juin

7. Gérez vos PROJETS Avec les outils PMI et de la méthode AGILE



Pré-requis : aucun

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- ✓ Intégrer les bases de la gestion de projets selon le PMI
- ✓ Intégrer les bases de fonctionnement des méthodes Agiles / Scrum
- ✓ Utiliser les méthodes et outils Agiles
- ✓ Identifier les différences entre ces 2 approches
- ✓ Intégrer le fonctionnement projet
- ✓ Conduire le suivi des projets
- ✓ Conduire les équipes en utilisant la méthode Agile
- ✓ Etablir et conduire l'avancement du projet
- ✓ Conduire une équipe projets de manière assertive, pour regrouper vos collaborateurs autour de la mise en place du projet.
- ✓ Compétences attestées par la certification

**Séminaire
présentiel :**
1 jour

Public visé :
Tous les managers,
dirigeants, cadres et
agents de maîtrise ayant
une responsabilité
managériale

TARIF :

Inter-entreprise :

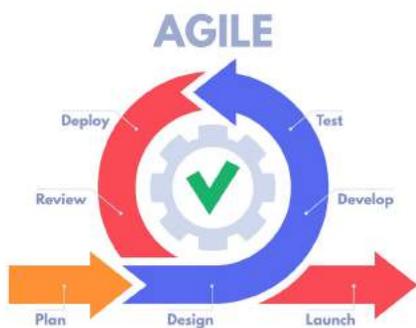
790 euros TTC par pers. / 7 h
Dans notre learning center des
Yvelines (Andrézy)

Intra-entreprise :

1 790 euros TTC par session / 7 h
12 pers. maximum
Contact : contact@mlinstitute.fr

**Gérez vos
PROJETS**

7. Gérez vos PROJETS Avec les outils PMI et de la méthode AGILE



Programme Matinée :

- ✓ Introduction
- ✓ Les bases de la gestion de projets
- ✓ La base de la méthode Agile
- ✓ Les différences des approches

Mise en application immédiate à chaque séquence de la formation

Programme Après-midi :

- ✓ Communiquer sur le projet
- ✓ Fédérer mon équipe projet
- ✓ Coordination et suivi

Capitalisation / plan d'actions personnel

Sessions S1 2024 :

Paris :

Janvier 24 :
Jeudi 4 janvier & vendredi 5 janvier
Jeudi 11 janvier & vendredi 12 janvier
Février 24 :
Jeudi 1 février & vendredi 2 février
Jeudi 8 février & vendredi 9 février
Mars 24 :
Jeudi 29 février & vendredi 1 mars
Jeudi 7 mars & vendredi 8 mars
Avril 24 :
Jeudi 4 avril & vendredi 5 avril
Jeudi 11 avril & vendredi 12 avril
Mai 24 :
Jeudi 2 mai & vendredi 3 mai
Jeudi 9 mai & vendredi 10 mai
Juin24 :
Jeudi 31 mai & vendredi 1 juin
Jeudi 6 juin & vendredi 7 juin

Bordeaux :

Février 24 :
Jeudi 22 février
Mars 24 :
Jeudi 21 mars
Avril 24 :
Jeudi 25 avril
Juin24 :
Jeudi 20 juin

Lyon :

Janvier 24 :
Jeudi 18 janvier
Février 24 :
Jeudi 15 février
Mars 24 :
Jeudi 14 mars
Avril 24 :
Jeudi 18 avril
Mai 24 :
Jeudi 16 mai
Juin24 :
Jeudi 13 juin

Lille :

Janvier 24 :
vendredi 19 janvier
Février 24 :
vendredi 16 février
Mars 24 :
vendredi 15 mars
Avril 24 :
vendredi 19 avril
Mai 24 :
Vendredi 17 mai
Juin24 :
Vendredi 14 juin

Gérez vos
PROJETS

8. Anticipez et GEREZ LES CONFLITS

Pré-requis : aucun

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- ✓ Connaître et comprendre les sources des conflits
- ✓ Maîtriser les clés de la communication constructive
- ✓ Anticiper et prévenir les conflits par une analyse efficace des « signaux faibles » du conflit
- ✓ Gérer efficacement les conflits lorsqu'ils surgissent par la méthode DESC



**Séminaire
présentiel :**
1 jour

Public visé :
Tous les managers,
dirigeants, cadres et
agents de maîtrise ayant
une responsabilité
managériale

TARIF :

Inter-entreprise :

790 euros TTC par pers. / 7 h
Dans notre learning center des
Yvelines (Andrézy)

Intra-entreprise :

1 790 euros TTC par session / 7 h
12 pers. maximum
Contact : contact@mlinstitute.fr

Décrire	Les FAITS sans opinion, sans généralisation et sans jugement de valeur	<i>« Je constate que je n'ai pas reçu le dossier X alors que nous étions d'accord pour que je le transmette à 17h à Barbara »</i>
Exprimer	Ses SENTIMENTS (dire JE et non VOUS)	<i>« Je me sens agacé car je ne peux pas livrer le travail attendu à Barbara et son équipe »</i>
Spécifier	La SOLUTION Faire suggérer Suggérer	<i>« Quelles solutions proposes-tu ? »</i>
Conclure	POSITIVEMENT avec les conséquences pour le collaborateur et l'équipe	<i>« Nous allons donc pouvoir corriger ce retard en agissant ainsi. »</i>

**Anticipez et gérez
LES CONFLITS**

8. Anticipez et GEREZ LES CONFLITS

Programme Matinée :



- ✓ Les sources des conflits : comprendre les racines des difficultés relationnelles en entreprise
- ✓ Non communication et conflit : sortir des non dits
- ✓ Anticiper et prévenir les conflits par une analyse efficace des « signaux faibles » du conflit
- ✓ Les clés d'un feedback constructif
- ✓ Les clés d'une communication interpersonnelle efficace

Mise en application immédiate à chaque séquence de la formation

Programme Après-midi :

- ✓ Gérer efficacement les conflits lorsqu'ils surgissent
- ✓ La méthode DESC : présentation
- ✓ La méthode DESC : cas pratiques et mises en situations

Capitalisation / plan d'actions personnel

Anticipez et gérez
LES CONFLITS

Sessions S1 2024 :

Paris :

Janvier 24 :
Jeudi 4 janvier & vendredi 5 janvier
Jeudi 11 janvier & vendredi 12 janvier
Février 24 :
Jeudi 1 février & vendredi 2 février
Jeudi 8 février & vendredi 9 février
Mars 24 :
Jeudi 29 février & vendredi 1 mars
Jeudi 7 mars & vendredi 8 mars
Avril 24 :
Jeudi 4 avril & vendredi 5 avril
Jeudi 11 avril & vendredi 12 avril
Mai 24 :
Jeudi 2 mai & vendredi 3 mai
Jeudi 9 mai & vendredi 10 mai
Juin24 :
Jeudi 31 mai & vendredi 1 juin
Jeudi 6 juin & vendredi 7 juin

Bordeaux :

Février 24 :
Jeudi 22 février
Mars 24 :
Jeudi 21 mars
Avril 24 :
Jeudi 25 avril
Juin24 :
Jeudi 20 juin

Lyon :

Janvier 24 :
Jeudi 18 janvier
Février 24 :
Jeudi 15 février
Mars 24 :
Jeudi 14 mars
Avril 24 :
Jeudi 18 avril
Mai 24 :
Jeudi 16 mai
Juin24 :
Jeudi 13 juin

Lille :

Janvier 24 :
vendredi 19 janvier
Février 24 :
vendredi 16 février
Mars 24 :
vendredi 15 mars
Avril 24 :
vendredi 19 avril
Mai 24 :
Vendredi 17 mai
Juin24 :
Vendredi 14 juin



03.

RH



Séminaires en Ressources Humaines (pour encadrants)

- | | |
|---|-------|
| 1. Réussissez vos entretiens annuels | p. 31 |
| 2. Réussissez vos entretiens professionnels | p. 33 |
| 3. Réussissez vos recrutements | p. 35 |
| 4. Le CSE : fonctionnement et processus électoral | p. 37 |
| 5. Bien gérer les différents types de départs
de vos collaborateurs | p. 39 |



1. Réussissez vos ENTRETIENS ANNUELS

Pré-requis : aucun

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- ✓ Différencier entretien annuel et entretien professionnel.
- ✓ Préparer l'entretien.
- ✓ S'approprier les étapes de l'entretien annuel.
- ✓ Fixer des objectifs SMART.
- ✓ Évaluer avec objectivité.
- ✓ Bâtir un plan de développement individuel.
- ✓ Acquérir les comportements efficaces et gérer les situations difficiles.



**Séminaire
présentiel :**
1 jour

Public visé :
Tous manager amen
conduire des entret
annuels

TARIF :

Inter-entreprise :

790 euros TTC par pers. / 7 h
Dans notre learning center des
Yvelines (Andrézy)

Intra-entreprise :

1 790 euros TTC par session / 7 h
12 pers. maximum
Contact : contact@mlinstitute.fr

Réussissez vos
ENTRETIENS ANNUELS

1. Réussissez vos ENTRETIENS ANNUELS



Programme Matinée :

- ✓ Situer l'entretien annuel dans les processus RH et identifier les enjeux pour les acteurs
- ✓ S'appropriier les objectifs des différentes étapes de l'entretien
- ✓ S'entraîner à mener des entretiens annuels

Mise en application immédiate à chaque séquence de la formation

Programme Après-midi :

- ✓ Fixer des objectifs et évaluer avec objectivité
- ✓ Acquérir les savoir-faire relationnels pour faciliter l'entretien
- ✓ De l'entretien annuel d'évaluation à l'entretien professionnel

Capitalisation / plan d'actions personnel

Sessions S1 2024 :

Paris :

Janvier 24 :
Jeudi 4 janvier & vendredi 5 janvier
Jeudi 11 janvier & vendredi 12 janvier
Février 24 :
Jeudi 1 février & vendredi 2 février
Jeudi 8 février & vendredi 9 février
Mars 24 :
Jeudi 29 février & vendredi 1 mars
Jeudi 7 mars & vendredi 8 mars
Avril 24 :
Jeudi 4 avril & vendredi 5 avril
Jeudi 11 avril & vendredi 12 avril
Mai 24 :
Jeudi 2 mai & vendredi 3 mai
Jeudi 9 mai & vendredi 10 mai
Juin24 :
Jeudi 31 mai & vendredi 1 juin
Jeudi 6 juin & vendredi 7 juin

Bordeaux :

Février 24 :
Jeudi 22 février
Mars 24 :
Jeudi 21 mars
Avril 24 :
Jeudi 25 avril
Juin24 :
Jeudi 20 juin

Lyon :

Janvier 24 :
Jeudi 18 janvier
Février 24 :
Jeudi 15 février
Mars 24 :
Jeudi 14 mars
Avril 24 :
Jeudi 18 avril
Mai 24 :
Jeudi 16 mai
Juin24 :
Jeudi 13 juin

Lille :

Janvier 24 :
vendredi 19 janvier
Février 24 :
vendredi 16 février
Mars 24 :
vendredi 15 mars
Avril 24 :
vendredi 19 avril
Mai 24 :
Vendredi 17 mai
Juin24 :
Vendredi 14 juin

Réussissez vos
ENTRETIENS ANNUELS

2. Réussissez vos ENTRETIENS PROFESSIONNELS

Pré-requis : aucun

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- ✓ Distinguer l'entretien professionnel des autres entretiens RH
- ✓ Connaître le cadre réglementaire de l'entretien professionnel (loi du 5 mars 2014, loi du 5 septembre 2018...)
- ✓ Conduire un entretien professionnel
- ✓ Faire de l'entretien professionnel un outil de management et de gestion des compétences
- ✓ Savoir accompagner les évolutions professionnelles de ses collaborateurs



**Séminaire
présentiel :**
1 jour

Public visé :
Tous manager amen
conduire des entret
professionnels

TARIF :

Inter-entreprise :

790 euros TTC par pers. / 7 h
Dans notre learning center des
Yvelines (Andrézy)

Intra-entreprise :

1 790 euros TTC par session / 7 h
12 pers. maximum
Contact : contact@mlinstitute.fr

Réussissez vos
ENTRETIENS PROFESSIONNELS

2. Réussissez vos ENTRETIENS PROFESSIONNELS

Programme Matinée :



- ✓ Appliquer le cadre légal et comprendre les enjeux de l'entretien professionnel
- ✓ Maîtriser les notions clés de l'évolution professionnelle

Mise en application immédiate à chaque séquence de la formation

Programme Après-midi :

- ✓ Connaitre les différentes étapes de l'entretien professionnel
- ✓ Conduire un entretien professionnel

Capitalisation / plan d'actions personnel

Sessions S1 2024 :

Paris :

Janvier 24 :
Jeudi 11 janvier & vendredi 12 janvier
Février 24 :
Jeudi 1 février & vendredi 2 février
Jeudi 8 février & vendredi 9 février
Mars 24 :
Jeudi 29 février & vendredi 1 mars
Jeudi 7 mars & vendredi 8 mars
Avril 24 :
Jeudi 4 avril & vendredi 5 avril
Jeudi 11 avril & vendredi 12 avril
Mai 24 :
Jeudi 2 mai & vendredi 3 mai
Jeudi 9 mai & vendredi 10 mai
Juin24 :
Jeudi 31 mai & vendredi 1 juin
Jeudi 6 juin & vendredi 7 juin

Bordeaux :

Février 24 :
Jeudi 22 février
Mars 24 :
Jeudi 21 mars
Avril 24 :
Jeudi 25 avril
Juin24 :
Jeudi 20 juin

Lyon :

Janvier 24 :
Jeudi 18 janvier
Février 24 :
Jeudi 15 février
Mars 24 :
Jeudi 14 mars
Avril 24 :
Jeudi 18 avril
Mai 24 :
Jeudi 16 mai
Juin24 :
Jeudi 13 juin

Lille :

Janvier 24 :
vendredi 19 janvier
Février 24 :
vendredi 16 février
Mars 24 :
vendredi 15 mars
Avril 24 :
vendredi 19 avril
Mai 24 :
Vendredi 17 mai
Juin24 :
Vendredi 14 juin

3. Réussissez vos RECRUTEMENTS

Pré-requis : aucun

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- ✓ Comprendre les grandes étapes d'un processus de recrutement et les mettre en œuvre
- ✓ Préparer une offre d'emploi et la diffuser sur les bons médias
- ✓ Préparation le guide d'entretien en amont du recrutement
- ✓ Planifier l'entretien en évitant les pièges
- ✓ Animer l'entretien de recrutement en maîtrisant les grandes étapes et les techniques de questionnement et de synthèse
- ✓ Procéder à une analyse claire des entretiens pour sélectionner le candidat le plus pertinent
- ✓ Préparer la phase d'intégration du candidat sélectionné dans l'équipe



**Séminaire
présentiel :**
1 jour

Public visé :
Tous les
collaborateurs
amenés à recruter

TARIF :

Inter-entreprise :

790 euros TTC par pers. / 7 h
Dans notre learning center des Yvelines (Andrézy)

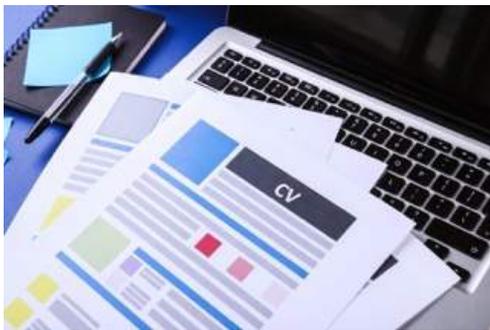
Intra-entreprise :

1 790 euros TTC par session / 7 h
12 pers. maximum
Contact : contact@mlinstitute.fr

**Réussissez vos
RECRUTEMENTS**

3. Réussissez vos RECRUTEMENTS

Programme Matinée :



- ✓ La préparation de l'annonce et sa diffusion : les bons choix à faire et les pièges à éviter
- ✓ La préparation du guide d'entretien en amont de l'entretien
- ✓ La planification de l'entretien : pièges à éviter et facteurs clés de succès
- ✓ Les grandes étapes de l'entretien

Mise en application immédiate à chaque séquence de la formation

Programme Après-midi :

- ✓ Les éléments clés de l'entretien dit « comportemental »,
- ✓ état de l'art des bonnes pratiques de recrutement : Questions hypothétiques / questions comportementales, la méthode « scan & dive », la méthode CAR
- ✓ Réaliser la synthèse de l'entretien avec une méthode structurée en vue du choix final
- ✓ Préparer la phase d'intégration dans l'équipe du candidat sélectionné

Capitalisation / plan d'actions personnel

Réussissez vos RECRUTEMENTS

Sessions S1 2024 :

Paris :

Décembre 23 :
Jeudi 7 décembre & vendredi 8 décembre
Janvier 24 :
Jeudi 4 janvier & vendredi 5 janvier
Jeudi 11 janvier & vendredi 12 janvier
Février 24 :
Jeudi 1 février & vendredi 2 février
Jeudi 8 février & vendredi 9 février
Mars 24 :
Jeudi 29 février & vendredi 1 mars
Jeudi 7 mars & vendredi 8 mars
Avril 24 :
Jeudi 4 avril & vendredi 5 avril
Jeudi 11 avril & vendredi 12 avril
Mai 24 :
Jeudi 2 mai & vendredi 3 mai
Jeudi 9 mai & vendredi 10 mai
Juin 24 :
Jeudi 31 mai & vendredi 1 juin
Jeudi 6 juin & vendredi 7 juin

Bordeaux :

Février 24 :
Jeudi 22 février
Mars 24 :
Jeudi 21 mars
Avril 24 :
Jeudi 25 avril
Juin 24 :
Jeudi 20 juin

Lyon :

Décembre 23 :
Jeudi 14 décembre
Janvier 24 :
Jeudi 18 janvier
Février 24 :
Jeudi 15 février
Mars 24 :
Jeudi 14 mars
Avril 24 :
Jeudi 18 avril
Mai 24 :
Jeudi 16 mai
Juin 24 :
Jeudi 13 juin

Lille :

Décembre 23 :
vendredi 15 décembre
Janvier 24 :
vendredi 19 janvier
Février 24 :
vendredi 16 février
Mars 24 :
vendredi 15 mars
Avril 24 :
vendredi 19 avril
Mai 24 :
Vendredi 17 mai
Juin 24 :
Vendredi 14 juin

4. Le CSE : RÔLES, FONCTIONNEMENT ET PROCESSUS ÉLECTORAL



Pré-requis : aucun

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- ✓ Maitriser le cadre réglementaire des élections professionnelles
- ✓ Piloter la préparation des élections du CSE
- ✓ Piloter la gestion des élections
- ✓ Identifier les missions et les moyens dont disposent les CSE de moins de 50 salariés pour exercer leur mandat
- ✓ Identifier les droits dont disposent les CSE de moins de 50 salariés pour exercer leur mandat
- ✓ Communiquer avec la direction et les salariés

**Séminaire
présentiel :**
1 jour

Public visé :
Managers,
dirigeants,
RH

TARIF :

Inter-entreprise :

790 euros TTC par pers. / 7 h
Dans notre learning center des
Yvelines (Andrésy)

Intra-entreprise :

1 790 euros TTC par session / 7 h
12 pers. maximum
Contact : contact@mlinstitute.fr



Le CSE
**RÔLE, FONCTIONNEMENT ET PROCESSUS
ÉLECTORAL**

4. Le CSE : RÔLE, FONCTIONNEMENT ET PROCESSUS ÉLECTORAL



Programme Matinée :

- ✓ Maitriser le cadre réglementaire des élections professionnelles
- ✓ S'approprier les enjeux des élections professionnelles
- ✓ Piloter la préparation des élections du CSE
- ✓ Piloter la gestion pratique des élections

Mise en application immédiate à chaque séquence de la formation

Programme Après-midi :

- ✓ Identifier les missions, les moyens dont disposent les CSE de moins de 50 salariés pour exercer leur mandat
- ✓ Identifier les droits dont disposent les CSE de moins de 50 salariés pour exercer leur mandat
- ✓ Communiquer avec la direction et les salariés

Capitalisation / plan d'actions personnel

Sessions S1 2024 :

Paris :

Janvier 24 :
Jeudi 11 janvier & vendredi 12 janvier

Février 24 :
Jeudi 1 février & vendredi 2 février
Jeudi 8 février & vendredi 9 février

Mars 24 :
Jeudi 29 février & vendredi 1 mars
Jeudi 7 mars & vendredi 8 mars

Avril 24 :
Jeudi 4 avril & vendredi 5 avril
Jeudi 11 avril & vendredi 12 avril

Mai 24 :
Jeudi 2 mai & vendredi 3 mai
Jeudi 9 mai & vendredi 10 mai

Juin24 :
Jeudi 31 mai & vendredi 1 juin
Jeudi 6 juin & vendredi 7 juin

Lyon :

Janvier 24 :
Jeudi 18 janvier

Février 24 :
Jeudi 15 février

Mars 24 :
Jeudi 14 mars

Avril 24 :
Jeudi 18 avril

Mai 24 :
Jeudi 16 mai

Juin24 :
Jeudi 13 juin

Lille :

Janvier 24 :
vendredi 19 janvier

Février 24 :
vendredi 16 février

Mars 24 :
vendredi 15 mars

Avril 24 :
vendredi 19 avril

Mai 24 :
Vendredi 17 mai

Juin24 :
Vendredi 14 juin

Bordeaux :

Février 24 :
Jeudi 22 février

Mars 24 :
Jeudi 21 mars

Avril 24 :
Jeudi 25 avril

Juin24 :
Jeudi 20 juin

5. Bien gérer les différents types DE DÉPARTS DE VOS COLLABORATEURS

Pré-requis : aucun

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- ✓ Mener une rupture de contrat en respectant la procédure légale
- ✓ Préserver une posture managériale bienveillante, factuelle et constructive pour apprécier les risques et limiter les contentieux
- ✓ Appréhender les situations et réagir opportunément en intégrant les conséquences d'une rupture

**Séminaire
présentiel :**
1 jour

Public visé :
Managers,
dirigeants,
RH



TARIF :

Inter-entreprise :

790 euros TTC par pers. / 7 h

Dans notre learning center des Yvelines (Andrésy)

Intra-entreprise :

1 790 euros TTC par session / 7 h

12 pers. maximum

Contact : contact@mlinstitute.fr

Bien gérer les différents types
DE DÉPART DE VOS COLLABORATEURS

5. Bien gérer les différents types DE DÉPARTS DE VOS COLLABORATEURS

Programme Matinée :



- ✓ Distinguer les différentes formes de rupture du contrat de travail
- ✓ Identifier le contexte et les conditions de validité d'une rupture conventionnelle
- ✓ Négocier la rupture conventionnelle

Mise en application immédiate à chaque séquence de la formation

Programme Après-midi :

- ✓ Réagir face à une démission et fixer la durée du préavis
- ✓ Considérer les motifs pouvant conduire à un licenciement individuel
- ✓ Connaître la procédure de licenciement et identifier le bon interlocuteur

Capitalisation / plan d'actions personnel

Sessions S1 2024 :

Paris :

Janvier 24 :
Jeudi 4 janvier & vendredi 5 janvier
Jeudi 11 janvier & vendredi 12 janvier
Février 24 :
Jeudi 1 février & vendredi 2 février
Jeudi 8 février & vendredi 9 février
Mars 24 :
Jeudi 29 février & vendredi 1 mars
Jeudi 7 mars & vendredi 8 mars
Avril 24 :
Jeudi 4 avril & vendredi 5 avril
Jeudi 11 avril & vendredi 12 avril
Mai 24 :
Jeudi 2 mai & vendredi 3 mai
Jeudi 9 mai & vendredi 10 mai
Juin24 :
Jeudi 31 mai & vendredi 1 juin
Jeudi 6 juin & vendredi 7 juin

Bordeaux :

Février 24 :
Jeudi 22 février
Mars 24 :
Jeudi 21 mars
Avril 24 :
Jeudi 25 avril
Juin24 :
Jeudi 20 juin

Lyon :

Janvier 24 :
Jeudi 18 janvier
Février 24 :
Jeudi 15 février
Mars 24 :
Jeudi 14 mars
Avril 24 :
Jeudi 18 avril
Mai 24 :
Jeudi 16 mai
Juin24 :
Jeudi 13 juin

Lille :

Janvier 24 :
vendredi 19 janvier
Février 24 :
vendredi 16 février
Mars 24 :
vendredi 15 mars
Avril 24 :
vendredi 19 avril
Mai 24 :
Vendredi 17 mai
Juin24 :
Vendredi 14 juin

Bien gérer les différents types
DE DÉPARTS DE VOS COLLABORATEURS



M.L.I.
**Management &
Leadership Institute**



Leadership for all

04.

Sales & Marketing



Lien vers notre site

2 Avenue d'Eylau
La Seigneurie Lepic
78570 ANDRÉSY

Contact@mllnstitute.fr
www.mllnstitute.fr

Séminaires en Sales & Marketing

1. Développez votre **stratégie réseaux sociaux** p. 43
2. Animez votre **plan d'actions commerciales** p. 45

1. Développez votre stratégie RÉSEAUX SOCIAUX

Pré-requis : aucun

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- ✓ Connaître parfaitement les différents acteurs du Web et des réseaux sociaux en mesure d'impacter la démarche commerciale et marketing de son établissement
- ✓ Maximiser les bénéfices et éviter les pièges de ces acteurs et mettre en place les priorités d'action en fonction des enjeux de chacun
- ✓ Construire et protéger la e-réputation de leur établissement
- ✓ Mettre en place la configuration type d'un compte réussi sous LinkedIn, Twitter, facebook
- ✓ Maîtriser en particulier les risques et bénéfices de TripAdvisor et Booking.com
- ✓ Comprendre et mettre en œuvre les fondamentaux du marketing automation



**Séminaire
présentiel :**
1 jour

Public visé :

Tous collaborateurs
amenés à travailler sur
la stratégie marketing
de sa structure

TARIF :

Inter-entreprise :

790 euros TTC par pers. / 7 h
Dans notre learning center des
Yvelines (Andrézy)

Intra-entreprise :

1 790 euros TTC par session / 7 h
12 pers. maximum

Contact : contact@mlinstitute.fr

Développez votre stratégie
RÉSEAUX SOCIAUX

1. Développez votre stratégie RÉSEAUX SOCIAUX



Programme Matinée :

- ✓ Les éléments méthodologiques clés du plan d'actions commerciales
- ✓ Le choix des indicateurs de performance et de leur fréquence
- ✓ Les modalités de déploiement des actions commerciales
- ✓ Les règles d'or de la logique de développement (Proximité, Potentiel, Possibilité d'achat rapide)

Mise en application immédiate à chaque séquence de la formation

Programme Après-midi :

- ✓ Les modalités de suivi du plan d'actions commercial efficace
- ✓ Le feedback réussi
- ✓ Maintenir une dynamique commerciale offensive, innovante et efficace dans le temps, en dépit de la crise économique

Capitalisation / plan d'actions personnel

Développez votre stratégie
RÉSEAUX SOCIAUX

Sessions S1 2024 :

Paris :

Janvier 24 :
Jeudi 11 janvier & vendredi 12 janvier
Février 24 :
Jeudi 1 février & vendredi 2 février
Jeudi 8 février & vendredi 9 février
Mars 24 :
Jeudi 29 février & vendredi 1 mars
Jeudi 7 mars & vendredi 8 mars
Avril 24 :
Jeudi 4 avril & vendredi 5 avril
Jeudi 11 avril & vendredi 12 avril
Mai 24 :
Jeudi 2 mai & vendredi 3 mai
Jeudi 9 mai & vendredi 10 mai
Juin24 :
Jeudi 31 mai & vendredi 1 juin
Jeudi 6 juin & vendredi 7 juin

Bordeaux :

Février 24 :
Jeudi 22 février
Mars 24 :
Jeudi 21 mars
Avril 24 :
Jeudi 25 avril
Juin24 :
Jeudi 20 juin

Lyon :

Janvier 24 :
Jeudi 18 janvier
Février 24 :
Jeudi 15 février
Mars 24 :
Jeudi 14 mars
Avril 24 :
Jeudi 18 avril
Mai 24 :
Jeudi 16 mai
Juin24 :
Jeudi 13 juin

Lille :

Janvier 24 :
vendredi 19 janvier
Février 24 :
vendredi 16 février
Mars 24 :
vendredi 15 mars
Avril 24 :
vendredi 19 avril
Mai 24 :
Vendredi 17 mai
Juin24 :
Vendredi 14 juin

2. Animez votre PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES

Pré-requis : aucun

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- ✓ Maîtriser l'élaboration du plan d'actions commerciales
- ✓ Animer les équipes commerciales
- ✓ Suivre la réalisation des objectifs commerciaux
- ✓ Formuler des feedback réussis

**Séminaire
présentiel :**
1 jour

Public visé :
Managers,
dirigeants, cadres
de la fonction
commerciale



TARIF :

Inter-entreprise :

790 euros TTC par pers. / 7 h
Dans notre learning center des
Yvelines (Andrézy)

Intra-entreprise :

1 790 euros TTC par session / 7 h
12 pers. maximum
Contact : contact@mlinstitute.fr

Animez votre
PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES

2. Animez votre PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES



Programme Matinée :

- ✓ Les éléments méthodologiques clés du plan d'actions commerciales
- ✓ Le choix des indicateurs de performance et de leur fréquence
- ✓ Les modalités de déploiement des actions commerciales
- ✓ Les règles d'or de la logique de développement (Proximité, Potentiel, Possibilité d'achat rapide)

Mise en application immédiate à chaque séquence de la formation

Programme Après-midi :

- ✓ Les modalités de suivi du plan d'actions commercial efficace
- ✓ Le feedback réussi
- ✓ Maintenir une dynamique commerciale offensive, innovante et efficace dans le temps

Capitalisation / plan d'actions personnel

Sessions S1 2024 :

Paris :

Janvier 24 :
Jeudi 4 janvier & vendredi 5 janvier
Jeudi 11 janvier & vendredi 12 janvier
Février 24 :
Jeudi 1 février & vendredi 2 février
Jeudi 8 février & vendredi 9 février
Mars 24 :
Jeudi 29 février & vendredi 1 mars
Jeudi 7 mars & vendredi 8 mars
Avril 24 :
Jeudi 4 avril & vendredi 5 avril
Jeudi 11 avril & vendredi 12 avril
Mai 24 :
Jeudi 2 mai & vendredi 3 mai
Jeudi 9 mai & vendredi 10 mai
Juin24 :
Jeudi 31 mai & vendredi 1 juin
Jeudi 6 juin & vendredi 7 juin

Lyon :

Janvier 24 :
Jeudi 18 janvier
Février 24 :
Jeudi 15 février
Mars 24 :
Jeudi 14 mars
Avril 24 :
Jeudi 18 avril
Mai 24 :
Jeudi 16 mai
Juin24 :
Jeudi 13 juin

Lille :

Janvier 24 :
vendredi 19 janvier
Février 24 :
vendredi 16 février
Mars 24 :
vendredi 15 mars
Avril 24 :
vendredi 19 avril
Mai 24 :
Vendredi 17 mai
Juin24 :
Vendredi 14 juin

Bordeaux :

Février 24 :
Jeudi 22 février
Mars 24 :
Jeudi 21 mars
Avril 24 :
Jeudi 25 avril
Juin24 :
Jeudi 20 juin

Animez votre
PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES



05.

Notre politique handicap





HANDICAP

EN SITUATION DE HANDICAP ?

Nous avons à cœur d'adapter notre pédagogie et notre logistique au service de votre formation. Nous mettons à votre disposition notre référent handicap pour adapter votre parcours de formation à vos besoins spécifiques:

Contactez Caroline MAUJONNET à l'adresse suivante: [**contact@mlinstitute.fr**](mailto:contact@mlinstitute.fr)

La structure suivante peut également vous apporter un appui pour le bon déroulement de nos actions de formation:

MDPH

Pôle autonomie territorial - Seine Aval Antenne Est
5 Grande Rue 78480 VERNEUIL SUR SEINE

Tél: 01 61 31 52 00

Courriel: [**seineaval-est@mda.yvelines.fr**](mailto:seineaval-est@mda.yvelines.fr)

Nos locaux d'Andrésy sont équipés d'une rampe d'accès, et de toilettes adaptés pour les personnes à mobilité réduite.



M.L.I.
**Management &
Leadership Institute**



Leadership for all

A bientôt au MLI !



Lien vers notre site

2 Avenue d'Eylau
La Seigneurie Lepic
78570 ANDRÉSY

Contact@mlinstitute.fr
www.mlinstitute.fr