

# SOCIAL - MEDICAL-

Ces formations demandent un personnel qualifié , bien formé à affronter les situations sensibles.

## Catalogue de formations

DOMAINE	DUREE
Mise en œuvre du plan d'amélioration qualité	16h00
Prise en charge de la douleur du sujet âgé	7h00

## MATIERES GENERALES

Elles visent une réelle maîtrise des savoirs faire fondamentaux

## Catalogue de formations

DOMAINE	DUREE
Techniques de recherche d'emploi	Selon besoin
Savoirs de bases : Français	
Savoirs de bases : Mathématiques	

POLE SUPERIEUR  
Sainte Solange

# ORGANISME DE FORMATION CONTINUE

*PLAN DE FORMATION, DIF,  
FONGECIF, PERIODE DE  
PROFESSIONNALISATION*

N° 24 36 00825 36

Préfecture de l'Indre

Tel : 02 54 53 50 00 / 06.22.82.97.92

Mail : [lesmonceaux@laposte.net](mailto:lesmonceaux@laposte.net)



# RESSOURCES HUMAINES

# COMMERCIAL - BANQUE- ASSURANCE

Aider les managers et futurs responsables à mieux diriger leur équipe nécessite une réelle formation. Manager les compétences devient un enjeu pour l'entreprise pour créer de la valeur, pour pérenniser son activité et pour valoriser le capital humain.

Etre commercial aujourd'hui ne s'improvise pas, un discours « accrocheur » et un look « irréprochable » ne suffisent plus à convaincre. Une bonne formation et des compétences techniques sont indispensables.

## Notre catalogue de formations

DOMAINE	DUREE
Accueil physique et téléphonique	2 jours
Améliorer sa communication	2 jours
Communication non verbale	1 jour
Conduire un entretien professionnel	2 jours
Gestion de la formation	5 jours
Motiver et manager une équipe	5 jours
Animer une équipe	4 jours
Prise de la parole en public	2 jours
Réussir ses recrutements	2 jours
Animer une formation	4 jours
Animer une réunion	4 jours
Techniques de recherche d'emploi	Selon besoin
Gestion du personnel	Selon besoin
Mise en place GPEC	5 jours

N'oubliez pas nos formations qualifiantes :

- BACHELOR (BAC+3) Gestion Administrative des RESSOURCES HUMAINES

## Notre catalogue de formations

DOMAINE	DUREE
Techniques bancaires particuliers	3 jours
Techniques bancaires professionnelles	3 jours
Réussir ses ventes	3 jours
Techniques de prospection et négociation commerciale	3 jours
Dynamiser et animer son réseau commercial	3 jours
Devenir manager commercial	3 jours
Organiser ses équipes	3 jours
Accompagner le changement	3 jours
Coaching	3 jours
Animer et développer son point de vente	3 jours
Développer une relation client de qualité	3 jours
Développer le relationnel dans la vente	3 jours
Les bases du management	3 jours
Management et cohésion d'équipe	3 jours

N'oubliez pas nos formations qualifiantes :

- BTS BANQUE  
- BTS ASSURANCE  
- BTS COMPTABILITE et GESTION des ORGANISATIONS  
- BACHELOR (BAC+3) BANQUE FINANCE ASSURANCE