



NAE **Business** Academy

Catalogue de formations 2022

Objectifs :

- Savoir trouver des nouvelles affaires
- Obtenir et organiser des rendez-vous à distance
- Développer des liens à distance



Programme de formation

SESSION 1

Comment trouver des clients et nouvelles affaires, à partir de votre capital inconnu ?

SESSION 2

Comment détecter et créer de la valeur auprès de vos nouveaux clients ?

SESSION 3

Comment obtenir des RDV et avoir la bonne posture (**Profil de négociateur inclus**)

SESSION 4

Savoir organiser des rendez-vous à distance

SESSION 5

Savoir négocier et conclure à distance

SESSION 6

Développer des liens à distance

- 1 -
**Détecter,
négocier et
conclure**

Formateur : Jean-Marc ROUQUETTE en partenariat avec NEGOVISION

Expert reconnu dans son domaine



Durée : 6 x 3,5h par visio-conférence

Dates : 13, 15, 20, 22, 28 septembre et 4 octobre 2022

Horaires : de 9h à 12h30

Public : Toute personne ayant des relations commerciales dans le cadre de ses fonctions

Prérequis : aucun

Pédagogie : Formation par visio-conférence, Etude de cas pratiques, Exercices de mises en situation

Suivi de l'exécution de l'action : Feuille d'émargement, Attestation de formation

Modalités d'évaluation : À l'issue des sessions de formation, un questionnaire pour mesurer l'atteinte des objectifs sera remis aux participants.

Nb de participants : 6 à 10 personnes

Tarif spécial NAE : 800,00 € HT par personne

Contact : Marilyne Cavelier gestion@nae.fr



Objectifs :

- Connaître les fondamentaux juridiques des relations commerciales
- Acquérir les bons réflexes juridiques

Programme de formation

1^{ère} session

- Rappels sur les supports de formations préalablement envoyés et réponses aux questions sur les thèmes abordés :
 - Le contrat, révision et force majeure
 - La responsabilité du fabricant
 - Les litiges
 - Le paiement et le recouvrement
 - La propriété intellectuelle

2^{de} session

- Etudes de cas concrets

Formateur : François JARLOT

Expert reconnu dans son domaine

Durée : 2 x 3,5 h par visio-conférence

Dates : 7 et 9 novembre 2022

Ou les 5 et 7 décembre 2022

Horaires : de 9h00 à 12h30

Public : Tous publics

Prérequis : aucun

Pédagogie : Formation par visio-conférence, Etude de cas pratiques

Suivi de l'exécution de l'action : Feuille d'émargement, Attestation de formation

Modalités d'évaluation : À l'issue des sessions de formation, un questionnaire d'évaluation sera remis aux participants afin d'établir le niveau d'atteinte des objectifs de la formation.

Nb de participants : 6 à 8 personnes

Tarif : 235,00 € HT par personne

Contact : Marilynne Cavellier gestion@nae.fr



- 2 -

Affûtez votre
préparation
juridique



Objectif :

- Réussir à se présenter et présenter son entreprise de façon percutante en 5 minutes

Programme de formation

- Acquérir et développer les compétences pour **présenter efficacement**, avec dextérité et en toute confiance son projet, ses idées, sa société ...
- **Mobiliser et capter son audience** par une forte prestation pitch en s'appuyant sur un **contenu solide** et avec des **messages clés concis** et à fort impact.
- **Optimiser ses techniques d'influence** et démontrez sa réelle stature professionnelle.
- Comprendre les **éléments essentiels** et comment **éviter les pièges**.

Formatrice : Rhannon Mc Millan

Experte reconnue dans son domaine



Durée : 7 h en présentiel chez NAE

Dates : le 14 octobre 2022

Horaires : de 9h00 à 17h00

Public : Toute personne ayant dans ses missions l'objectif de convaincre en externe

Prérequis : aucun

Pédagogie : Mises en situation, exercices pratiques, vidéos

Suivi de l'exécution de l'action : Feuille d'émargement, Attestation de formation

Modalités d'évaluation : À l'issue des sessions de formation, leur vidéo finale de présentation sera remis aux participants afin d'établir le niveau d'atteinte des objectifs de la formation.

Nb de participants : 6 à 8 personnes

Tarif spécial NAE : 490,00 € HT par personne

Contact : Marilyne Cavelier gestion@nae.fr

- 3 -

Captivez Vos clients en 5'



NAE

745 avenue de l'Université

Bâtiment CRIANN

F - 76800 Saint-Etienne du Rouvray

T +33 (0)2 32 80 88 00

www.nae.fr

