

Parcours

3.36

Management & vente



Etes-vous convaincu
qu'une personne motivée
apprend mieux ?

Etes-vous prêt
à un changement de rythme
et à une méthode innovante
dans vos formations ?

Etes-vous prêt
à vous engager pour
de la performance
visible et mesurable ?

**Si vous répondez OUI
à ces 3 questions,
allons plus loin ensemble !**

3.36

Un parcours unique
couplant formation
et coaching

Management & vente

Couplant formation sur des compétences clés et coaching, le parcours 3.36 est unique à la Réunion. Sa performance s'appuie sur la combinaison de 3 leviers et 36 heures de formation et coaching.



Une formation qui actionne 3 leviers

Performance

- Personnalité
- Motivation
- Compétence

PERSONNALITE

- > Un positionnement avec mise en évidence du profil de personnalité et du capital compétence
- > L'accompagnement adapté au profil de personnalité de chacun réalisé par des coachs spécialisés dans la conduite du changement et de la performance

MOTIVATION

- > Un cycle de formation personnalisé co-élaboré avec le participant
- > Un coach pour faire "prendre la greffe" formation
- > Des petits groupes d'entraînement intensif
- > Un contrat de progrès

COMPÉTENCE

- > Un cycle de formation qui fait travailler 2 points faibles et 1 compétence naturelle
- > Du concret et de l'opérationnel
- > La validation des progressions
- > Un pool de formateurs experts référencés Egenie.fr sur leur talent et leur sérieux



Un parcours de 36 heures de formation et coaching

Du coaching pour :

- > Identifier les conditions de réussite pour la mise en oeuvre
- > Analyser et partager les réussites et les difficultés rencontrées
- > De nouveaux apports si nécessaire
- > Une auto évaluation formalisée par le participant

AXE 1 de progrès sur un 1^{er} point faible :
1 jour de formation + 2 fois ½ journée de coaching

AXE 2 de progrès sur un 2^{ème} point faible :
1 jour de formation + 2 fois ½ journée de coaching

AXE 3 de progrès sur un point fort :
1 jour de formation
+ 1 heure de coaching individuel

Un parcours 3.36 personnalisé, adapté à votre fonction et vos objectifs

Chef d'équipe, manager, responsable d'unité, chef d'entreprise...

Vous avez votre parcours 3.36 Management

Vendeur, commercial, technico commercial, commercial grands comptes...

vous avez votre parcours 3.36 vente



www.egenie.fr

UN COURTIER EN FORMATION "NOUVELLE GENERATION"

Véritable GPS de l'entreprise pour la formation continue de ses salariés, Egenie.fr travaille avec 3 interlocuteurs :

Le dirigeant

Egenie.fr lui permet d'aller grâce à la formation, là où il a décidé d'aller par rapport à ses enjeux et objectifs.

Le responsable de la mise en œuvre des formations

Egenie.fr lui propose un panel de solutions pédagogiques et organisationnelles, au service de l'efficacité et de la performance des formations.

Le destinataire de la formation

Egenie.fr lui permet de passer d'un étage de compétences à un autre, de manière directe, sécurisée et motivante.



14 Allée des Primevères
4 Rés. Athénée - 97490 Sainte Clotilde
t. 02 62 300 100 - f. 02 62 56 73 18

**Pour vous inscrire ou demander
des précisions sur le parcours 3.36**

0262 300 100