

SYNERGIE FACTORY

FAÇONNER LES TALENTS, BÂTIR L'HABITAT DE DEMAIN



Catalogue de formation



Notre équipe formation



Florent JACQUES

Directeur Général

Avec près de 20 ans d'expérience en management et développement commercial, le Directeur Général du groupe Synergie Développement est un expert reconnu de la performance humaine et commerciale. Il combine vision stratégique et maîtrise opérationnelle des meilleures techniques commerciales, avec une approche pragmatique et directement applicable. Son objectif : transformer l'expérience en résultats concrets et accompagner chacun vers l'excellence.

Seng SENSAVATH

Directeur Régional

Spécialiste de la performance commerciale terrain, le Directeur régional du groupe Synergie Développement guide les équipes vers leurs objectifs grâce à une approche moderne et structurée de la vente. Axé sur les résultats et la satisfaction client, il transmet des méthodes concrètes issues du terrain pour renforcer stratégie, relation client et efficacité opérationnelle..



Jean-François KLEIN

Animateur réseau Allemagne et formateur en technique et commerce

Interface entre technique et commercial, il aide les équipes à maîtriser produits, solutions et processus tout en transmettant des méthodes opérationnelles pour garantir fiabilité, qualité du conseil et pertinence commerciale. Son approche renforce l'expertise technique tout en optimisant l'efficacité sur le terrain, pour allier performance, sécurité et satisfaction client.



Devenir Manager



OBJECTIFS GLOBAUX

- Compléter vos connaissances et compétences en termes de management.
- Adapter ce que vous connaissez au management (hiérarchique et fonctionnel).
- Vous permettre de vivre positivement et efficacement votre vie de manager.

Commerce - Boost ton expérience client et ton courage commercial !



OBJECTIFS GLOBAUX

- Structurer sa démarche commerciale afin de conduire efficacement chaque étape du parcours de vente, de la préparation à la conclusion et au suivi client
- Comprendre les attentes et les motivations des clients afin d'adapter sa posture commerciale et proposer des solutions pertinentes et personnalisées
- Améliorer sa performance commerciale tout en développant la satisfaction, la fidélisation et la recommandation client





Devenir Manager

Public ciblé : Cette formation s'adresse aux managers, ou futurs professionnels amenés à exercer des fonctions d'encadrement, de développer leur posture de leader, fédérer leurs collaborateurs et renforcer leur assurance dans leurs interactions professionnelles.

Prérequis : Aucun prérequis spécifique n'est exigé, hormis le fait d'occuper, ou de se préparer à occuper, un poste à responsabilités managériales.

Modalités d'accès : L'équipe Synergie Factory se tient à votre disposition pour répondre à vos questions et vous accompagner dans la découverte de son catalogue de formations : rh@tschoeppe.fr ou au 03.90.64.26.43.

Tarifs : Notre formation « Devenir Manager » s'inscrit dans un parcours annuel composé de différents modules indépendants. Bien que chaque module puisse être suivi séparément, nous recommandons vivement de les suivre dans leur intégralité afin de bénéficier d'une progression cohérente et complète. Chaque module fait l'objet d'une facturation distincte.

Tarifs du module de formation : 500 € HT par apprenant et par journée (7 heures).

Coût total du parcours « Devenir Manager » (5 modules de 7 heures) : 2 500 € HT par apprenant.

Méthodes mobilisées :

- Une pédagogie active et engageante, alternant apports théoriques et mises en pratique (études de cas, mises en situation et échanges entre professionnels)
- Une approche personnalisée, basée sur des analyses de profil afin d'adapter le parcours de formation et les modalités d'apprentissage
- Des supports pédagogiques structurés et complets, mis à disposition des bénéficiaires tout au long de la formation
- Un cadre de formation optimal, en présentiel dans une salle de séminaire entièrement équipé

Modalités d'évaluation :

- Bilan de positionnement initial complété par le stagiaire en début de formation afin d'évaluer son niveau.
- Évaluation continue tout au long du module via des mises en situation, des études de cas et des échanges.
- Validation des acquis en fin de module réalisée par le formateur, portant sur les points clés de compréhension et l'évolution du stagiaire par rapport à son bilan initial, avec une évaluation notée de 1 à 4 (de « très insuffisant » à « très satisfaisant ») sur trois points clés définis pour chaque module.
- Remise d'un certificat de réalisation et de réussite en fin de formation.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Notre formation est inclusive et accessible à tous, et accueille les personnes en situation de handicap dans les meilleures conditions. En amont, une analyse des besoins spécifiques est réalisée afin d'identifier et de mettre en place les adaptations pédagogiques, techniques ou organisationnelles nécessaires. Le parcours est ainsi entièrement personnalisé, avec des modalités pédagogiques et des supports adaptés aux besoins de chaque apprenant.

Un accompagnement dédié et bienveillant est assuré tout au long de la formation par notre référente handicap ainsi que par le formateur. Les sessions se déroulent dans des locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite, garantissant un cadre d'apprentissage confortable et adapté. Si nécessaire, une prise en charge renforcée peut être mise en place en collaboration avec des structures et partenaires spécialisés dans l'accompagnement du handicap.

Pour plus d'informations, vous pouvez contacter Célia SAHILI, notre référente handicap, qui saura vous accompagner au plus près et adapter le parcours en fonction de vos besoins.



Module 1 – La méthode DISC

Dominant, Influent, Stable, Conscientieux



PROGRAMME

- **Caractériser un management performant :**
 - Qu'est ce qu'un manager ? Identifier les bonnes pratiques managériales, éviter les erreurs.
- **Profils motivationnels et managériaux avec la méthode DISC**
 - Comprendre son profil DISC, identifier son style de management naturel pour être performant.
- **Adapter sa communication grâce au DISC**
 - Reconnaître le profil DISC des collaborateurs pour adapter son discours, développer une flexibilité relationnelle avec les équipes pour renforcer un climat social de confiance.
- **Mises en situation**



OBJECTIFS DU MODULE

Court terme

(-3 mois)

1. Autoperception et diagnostic :

- Identifier son style managérial naturel et ses forces/faiblesses via le DISC.
- Reconnaître les erreurs managériales fréquentes à éviter.

2. Communication et adaptation :

- Identifier les profils DISC des collaborateurs.
- Commencer à adapter son discours et son comportement pour mieux interagir avec chaque profil.

3. Mise en pratique immédiate :

- Appliquer des bonnes pratiques managériales dans des situations simples du quotidien.
- -Participer à des mises en situation pour tester son approche et recevoir un feedback rapide

Long terme

(+3 mois)

1. Leadership flexible et performant :

- Développer une communication fluide et adaptée à tous les types de collaborateurs.
- Maintenir et renforcer un climat de confiance durable au sein de l'équipe

2. Gestion avancée des équipes:

- Anticiper les besoins motivationnels des collaborateurs et adapter le management en conséquence.
- Gérer des situations complexes ou conflictuelles avec efficacité.

3. Pérennisation des acquis :

- Intégrer les bonnes pratiques managériales dans ses routines quotidiennes.
- Devenir un manager capable de développer l'autonomie et l'engagement de son équipe sur le long terme

Module 2 – Les *Rituels Managériaux*



PROGRAMME

- **L'importance des rituels managériaux**

- Comprendre le rôle des rituels dans la performance et la gestion d'équipe, identifier les clefs de la réussite et les erreurs à éviter

- **Micro-management VS Leader Coach**

- Les limites du micro-management et comment mettre en avant la posture Leader Coach ; trouver l'équilibre entre pilotage et confiance.

- **Concrétiser au quotidien :**

- La posture de Leader Coach en actions concrètes quotidiennement et par périodes cibles et évènements tout au long de l'année pour pérenniser les actions.

- **Mises en situation**



OBJECTIFS DU MODULE

Court terme (-3 mois)

1. Compréhension et diagnostic :

- Identifier les rituels managériaux clés et comprendre leur impact sur l'équipe.
- Reconnaître les comportements de micro-management et leurs conséquences.

2. Posture et communication :

- Commencer à adopter la posture de Leader Coach dans des situations simples.
- Adapter son style de management pour équilibrer supervision et autonomie.

3. Mise en pratique immédiate :

- Expérimenter des rituels managériaux dans le quotidien.
- Participer à des mises en situation pour tester l'approche Leader Coach et recevoir un feedback.

Long terme (+3 mois)

1. Leadership durable :

- Intégrer les rituels managériaux dans la routine de l'équipe pour renforcer la performance et l'engagement.
- Développer une posture de Leader Coach cohérente et efficace sur le long terme.

2. Gestion avancée des équipes :

- Gérer des situations complexes en maintenant confiance et autonomie.
- -Ajuster son management selon les périodes, événements ou besoins spécifiques des collaborateurs.

3. Pérennisation des acquis :

- -Installer durablement des pratiques managériales favorisant la motivation et la responsabilisation de l'équipe.
- -Faire évoluer continuellement son style de management pour rester performant et inspirant.

Module 3 – Plaisir et performance au travail



PROGRAMME

- **Le plaisir au travail :**

- Qu'est-ce que c'est ? Pourquoi faire ? Comment faire ? Les facteurs clefs pour l'atteindre.

- **Les leviers du plaisir :**

- Les 8 leviers, savoir les expliquer, les assimiler, les appliquer à sa propre expérience et à celle des autres.

- **Le Haut Niveau :**

- Qu'est-ce que c'est ? Comment l'atteindre : les clefs.



OBJECTIFS DU MODULE

Court terme

(-3 mois)

- 1. **Diagnostic et conscience personnelle :**

- Comprendre les facteurs qui favorisent le plaisir au travail pour soi-même et ses collaborateurs.
- Identifier quels leviers du plaisir sont déjà présents ou à renforcer dans son quotidien.

- 2. **Mise en pratique initiale :**

- Expérimenter et appliquer certains leviers du plaisir au travail dans des situations simples.
- Adapter son comportement pour créer un climat positif au sein de son équipe.

- 3. **Communication et sensibilisation :**

- Expliquer les leviers du plaisir à ses collaborateurs et partager les bonnes pratiques.

Long terme

(+3 mois)

- 1. **Leadership motivant :**

- Instaurer durablement des pratiques favorisant le plaisir et l'engagement au travail.
- Développer un environnement propice à la performance et au bien-être collectif.

- 2. **Autonomie et transfert :**

- Savoir appliquer tous les leviers du plaisir au travail de manière cohérente et adaptée à différentes situations.
- Accompagner ses collaborateurs pour qu'ils identifient et utilisent eux-mêmes les leviers de motivation.

- 3. **Atteinte du haut niveau :**

- Identifier les conditions et actions nécessaires pour maintenir un haut niveau de performance et d'épanouissement durable.
- Pérenniser les bonnes pratiques pour un impact à long terme sur la culture d'équipe.



PROGRAMME

- **Fondamentaux du droit social :**
 - Qu'est-ce que le droit social (sources et principes fondamentaux), le contrat de travail, les temps de travail et congés, les conventions collectives, la discipline et la rupture du contrat, les Prud'hommes.
- **Relations collectives du travail :**
 - Dialogue social, le Comité Social et Economique, la Santé et Sécurité au Travail.
- **Actualités et bonnes pratiques RH :**
 - Actualités sociales, créer une culture d'entreprise, offrir des perspectives d'évolution professionnelles, la rémunération, la RSE.
- **Recrutement et attractivité des talents :**
 - Attirer des talents, pourquoi et comment créer des offres d'emplois attrayantes, le processus d'entretien.



OBJECTIFS DU MODULE

Court terme (-3 mois)

1. Connaissances juridiques de base :

- Comprendre les sources du droit social, le contrat de travail, les temps de travail et les congés.
- Connaître les règles liées aux conventions collectives, discipline et rupture du contrat.

2. Relations collectives et dialogue social :

- Comprendre le rôle du Comité Social et Économique (CSE) et les principes de santé et sécurité au travail.
- Savoir identifier les obligations légales en matière de dialogue social.

3. Pratiques RH immédiates :

- Appliquer les bonnes pratiques RH pour créer un climat professionnel positif et conforme aux règles.
- Créer des offres d'emploi attractives et mener des entretiens structurés.

Long terme (+3 mois)

1. Connaissances juridiques de base :

- Comprendre les sources du droit social, le contrat de travail, les temps de travail et les congés.
- Connaître les règles liées aux conventions collectives, discipline et rupture du contrat.

2. Relations collectives et dialogue social :

- Comprendre le rôle du Comité Social et Économique (CSE) et les principes de santé et sécurité au travail.
- Savoir identifier les obligations légales en matière de dialogue social.

3. Pratiques RH immédiates :

- Appliquer les bonnes pratiques RH pour créer un climat professionnel positif et conforme aux règles.
- Créer des offres d'emploi attractives et mener des entretiens structurés.



PROGRAMME

- **Fondamentaux du droit social :**
 - Qu'est-ce que le droit social (sources et principes fondamentaux), le contrat de travail, les temps de travail et congés, les conventions collectives, la discipline et la rupture du contrat, les Prud'hommes.
- **Relations collectives du travail :**
 - Dialogue social, le Comité Social et Economique, la Santé et Sécurité au Travail.
- **Actualités et bonnes pratiques RH :**
 - Actualités sociales, créer une culture d'entreprise, offrir des perspectives d'évolution professionnelles, la rémunération, la RSE.
- **Recrutement et attractivité des talents :**
 - Attirer des talents, pourquoi et comment créer des offres d'emplois attrayantes, le processus d'entretien.



OBJECTIFS DU MODULE

Court terme (-3 mois)

1. Structuration du discours :

- Comprendre et appliquer les 5 étapes de la rhétorique : Actio, Inventio, Dispositio, Elocutio, Memoria.
- Préparer un discours ou une intervention courte en suivant une méthodologie claire.

2. Expression et posture :

- Être capable de se présenter avec assurance et gérer son stress lors de prises de parole simples.
- Adapter le ton, le rythme et le langage en fonction du contexte et de l'audience.

3. Pratique initiale :

- Participer à des mises en situation pour tester et améliorer son aisance orale.
- Recevoir un feedback immédiat pour corriger et renforcer les points faibles.

Long terme (+3 mois)

1. Maîtrise avancée de la rhétorique :

- Structurer et délivrer des interventions plus longues et complexes avec fluidité et impact.
- Intégrer de manière automatique les 5 étapes de la rhétorique dans sa préparation et son expression orale.

2. Leadership par la communication :

- Influencer, convaincre et motiver une audience grâce à un discours clair et persuasif.
- Adapter sa communication à différents contextes professionnels (réunions, présentations, négociations)

3. Pérennisation des acquis :

- Développer la confiance en soi pour prendre la parole spontanément et efficacement.
- Intégrer la pratique régulière de la rhétorique dans son développement professionnel pour un impact durable



Formation Commerce

Boost ton expérience client et ton courage commercial !

Prérequis nécessaire d'accès à la formation : Collaborateur ayant ou prévoyant d'avoir une pratique professionnelle commerciale ou un rôle en contact client.

Durée : 2 jours, 14 heures

Délais d'accès : Accès à la formation sous un délai de 2 mois après réception de la demande.

Modalités d'accès : via complétion du bulletin d'inscription / en contactant nos équipes.

Tarifs : 500 € HT par apprenant et par journée (7 heures).

Méthodes mobilisées : : Pédagogie active alternant apports théoriques avec support et cours magistral et mises en pratique (études de cas, mise en situation, échanges entre professionnels). Utilisation de supports pédagogiques structurés mis à disposition des bénéficiaires. En présentiel, dans une salle de séminaire entièrement équipée

Modalités d'évaluation : Évaluation continue à travers les mises en situation, études de cas et échanges. Validation des acquis par le formateur sur les points clés de compréhension propres à chaque module de formation.

Remise d'un certificat de réalisation et de réussite en fin de formation.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Notre formation est inclusive et accessible à tous, et accueille les personnes en situation de handicap dans les meilleures conditions. En amont, une analyse des besoins spécifiques est réalisée afin d'identifier et de mettre en place les adaptations pédagogiques, techniques ou organisationnelles nécessaires. Le parcours est ainsi entièrement personnalisé, avec des modalités pédagogiques et des supports adaptés aux besoins de chaque apprenant.

Un accompagnement dédié et bienveillant est assuré tout au long de la formation par notre référente handicap ainsi que par le formateur. Les sessions se déroulent dans des locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite, garantissant un cadre d'apprentissage confortable et adapté. Si nécessaire, une prise en charge renforcée peut être mise en place en collaboration avec des structures et partenaires spécialisés dans l'accompagnement du handicap.

Pour plus d'informations, vous pouvez contacter Célia SAHILI, notre référente handicap, qui saura vous accompagner au plus près et adapter le parcours en fonction de vos besoins.





Formation Commerce

Boost ton expérience client et ton courage commercial !



PROGRAMME

1. Le rôle et les compétences du commercial aujourd'hui

- À quoi sert un commercial dans l'entreprise ?
- La valeur ajoutée du commercial dans la relation client
- Les compétences clés pour réussir dans la fonction commerciale

2. Comprendre et construire la relation client

- Ce que le client attend réellement d'un professionnel
- Les facteurs de confiance et de crédibilité
- Construire une relation client durable et qualitative

3. Méthode commerciale : le parcours REA (Réussite - Excellence - Ambition)

- Les fondamentaux du parcours client
- Les 12 étapes de la réussite commerciale
- Les moments clés du parcours d'achat
- Les valeurs qui guident l'action commerciale
- Les règles d'efficacité pour réussir chaque entretien

4. Maîtriser le processus de vente

• 4.1 La préparation commerciale

- Se préparer avant chaque rencontre client afin de renforcer sa crédibilité et son professionnalisme et se mettre dans les meilleures conditions de réussite.

• 4.2 La phase de vente et d'accompagnement client

- Accueillir le client et créer un climat de confiance.
- Découvrir et analyser les besoins du client pour identifier les opportunités commerciales et accompagner la prise de décision.
- Réaliser la visite technique afin de vérifier la faisabilité du projet et apporter une expertise professionnelle permettant de sécuriser la proposition commerciale.

• 4.3 La finalisation de la vente

- Construire une proposition commerciale adaptée en mettant en valeur les bénéfices client et en argumentant avec impact.
- Détecter les signaux d'achat, lever les objections et conclure efficacement la vente.

• 4.4 Fidélisation et développement de la relation client

- Préparer la suite de la relation commerciale.
- Assurer la satisfaction client et favoriser la recommandation.
- Transformer chaque client satisfait en ambassadeur.



Formation Commerce

Boost ton expérience client et ton courage commercial !

OBJECTIFS

A l'issu de la formation

- Comprendre le rôle et la valeur ajoutée du commercial dans la relation client.
- Maîtriser les étapes essentielles du processus de vente.
- Savoir préparer efficacement ses entretiens commerciaux.
- Être capable d'accueillir un client et d'instaurer un climat de confiance.
- Savoir découvrir et analyser les besoins clients de manière structurée.
- Savoir construire une proposition commerciale cohérente et argumentée.
- Savoir détecter les signaux d'achat et conclure une vente.
- Connaître les bases de la fidélisation client après la vente.

En situation professionnelle

- Développer une performance commerciale durable.
- Améliorer la qualité de la relation client et la satisfaction globale.
- Développer un portefeuille clients fidèle et générateur de recommandations.
- Gagner en autonomie dans la gestion des entretiens commerciaux complexes.
- Renforcer l'image professionnelle et la crédibilité commerciale.
- Développer une posture commerciale orientée conseil et accompagnement client.
- Optimiser les taux de transformation et la rentabilité commerciale.





Modalités d'accès aux formations

Inscription directe

1 Cliquez sur le lien du questionnaire en ligne [Cliquez ici pour vous inscrire](#)

2 Remplissez-le et cliquez sur "envoyer".

Il ne vous reste plus qu'à attendre la confirmation de votre inscription par e-mail. Notre Service RH vous recontactera ensuite pour vous accompagner dans les étapes suivantes du processus.

Demande d'informations

1 Envoyez votre souhait d'inscription ou votre demande d'informations par mail à rh@tschoeppe.fr

2 Notre Service RH vous répond et vous accompagne

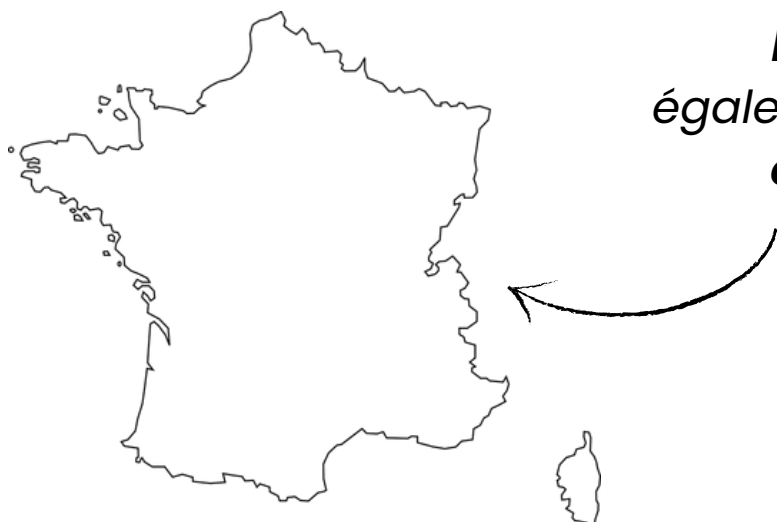
Notre siège de formation en Alsace (67)



Siège : 2 Rue Lavoisier, 67720 HOERDT



Lieu de formation :
Hôtel Akena Hoerdts :
9 rue Marguerite Perey
67720 HOERDT



Nos formations sont également disponibles **partout en France** sur devis !

Sur devis, les frais d'hébergement ainsi que les repas des stagiaires peuvent être pris en charge par notre organisme.