

## A S FORMATION

**Albert SATRE**

Fondateur et Formateur International

[www.a-s-formation.com](http://www.a-s-formation.com)

[albert@a-s-formation.com](mailto:albert@a-s-formation.com) – (+33) (0)6.20.74.11.70 – skype : albertsatre



### NOTRE PHILOSOPHIE

Nous concevons nos modules de formation dans l'intérêt et au service des Participants en nous basant sur leurs attentes et leurs connaissances pour leur permettre d'atteindre leurs objectifs de maîtrise de compétences et en révélant la connaissance en eux.

*“Enseigner, ce n'est pas remplir un Vase, c'est Allumer un Feu.”*

*Montaigne*

### FORMATIONS

N°	NOM DU MODULE	OBJECTIF PEDAGOGIQUE - RESUME	DUREE
1	<b>Comment avoir plus de Temps Maintenant ?</b>	Organiser son temps, planifier ses projets, trouver et gagner plus de temps. Avoir plus de Liberté et moins de stress.	1 journée
2	<b>Comment Planifier un Projet pour Réussir ?</b>	Comment être sûr de son Projet ? Faut il le mener ? Quelles étapes et Quel Ordonnancement ? Avoir les outils pratiques pour savoir mener un Projet à sa Réussite.	3h ou 1 journée
3	<b>Comment Développer votre Entreprise grâce au Réseau Relationnel ?</b>	Quel réseau rechercher ? Comment intégrer un réseau ? Savoir ce qu'un réseau peut m'apporter ? Virtuel ou Réel : Comment fonctionne le réseau ? Savoir se présenter dans un réseau ? Comment faire passer son message à travers le Réseau.	3h
4	<b>Comment Concevoir sa Stratégie de Marketing sur Internet ?</b>	Que recherche les internautes ? Comment avoir des visiteurs Acheteurs sur votre site internet ? Comment faire payer un visiteur ? Comment donner Confiance à l'acheteur ? Comment analyser les résultats ? Comment Multiplier ses Résultats ?	1 journée
5	<b>Gérer les Conflits et les Agressions Verbales</b>	Connaître, Comprendre, et Maîtriser les techniques d'Assertivité. Savoir s'affirmer sans agressivité. Sortir de la spirale agressive.	1 journée
6	<b>Réussir à Prendre des Décisions en Equipe.</b>	Comment prendre une décision commune, avec une vision partagée, et une motivation solidaire et unitaire autour du projet. Savoir faire accepter une décision tout en respectant les valeurs de chacun.	1 journée
7	<b>Devenez Leader de votre Organisation</b>	Savoir s'exprimer devant une équipe, motiver et souder les membres de votre équipe autour de vous, établir une stratégie efficace, trouver sa vision, savoir exprimer et faire partager sa vision.	1 journée
8	<b>Etre à l'aise dans vos Prises de Parole en Public</b>	Pourquoi votre Public vous écouterait ? Savoir gérer son tract. Etre capable d'improviser un discours. Comment structurer un discours pour qu'il soit entendu ? Méthodes, Outils et Astuces pour Savoir Parler en Public.	1 journée
9	<b>TEAMBULDING</b>	Connaître les membres de son équipe. Faire adhérer l'équipe à des valeurs communes. Unir et solidariser une équipe autour d'un Leader. Créer une impulsion et une dynamique nouvelle. Maximum 16 personnes.	3 jours consécutifs
10	<b>Animer son Club des Partenaires</b>	Gestion de A à Z de votre Club des Partenaires : Création, Animation, Développement de votre Club. Créer un réseau d'affaire dont votre entreprise est l'élément Central et indispensable. Créer une adhésion forte de vos clients à votre entreprise.	



**Albert SATRE, fondateur d'A S Formation**  
36, cours de Verdun 69002 LYON [www.a-s-formation.com](http://www.a-s-formation.com)  
[albert@a-s-formation.com](mailto:albert@a-s-formation.com) – (+33) (0)6.20.74.11.70 – skype : albertsatre  
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 82 69 11717 69  
auprès du préfet de région de Rhône-Alpes.

