



VICEVERSA

CATALOGUE DE FORMATION 2026

Développer la performance commerciale et relationnelle grâce à l'intelligence émotionnelle

Formations • Coaching • Séminaires • Conférences

Méthode ARC®

Autorité Relationnelle Commerciale®

Former les compétences. Développer les comportements. Transformer durablement les résultats.

Publication : 2026

ViceVersa | viceversa-france.fr

Tous droits réservés

Parce que la performance durable repose avant tout sur la qualité des relations

Après plus de 15 années passées dans des fonctions de direction commerciale, j'ai créé ViceVersa avec une conviction forte : **les compétences techniques ne suffisent plus à faire la différence.**

Dans un environnement où les clients sont de plus en plus informés, exigeants et sollicités, la capacité à créer la confiance devient un avantage concurrentiel majeur.

Chez ViceVersa, nous accompagnons les dirigeants, managers et équipes commerciales à développer une performance durable en combinant :

- **Intelligence émotionnelle**
- **Qualité relationnelle**
- **Posture professionnelle**
- **Développement commercial**
- **Passage à l'action**

Notre approche privilégie la mise en pratique, l'expérimentation et l'ancrage des comportements.

94,3 %

% de satisfaction des stagiaires
depuis 2021

*

100 %

% de recommandation globale
depuis 2021

La méthode ARC® (Autorité Relationnelle Commerciale®) aide les professionnels à développer une posture plus sereine, plus assumée et plus efficace dans leurs interactions commerciales et relationnelles.

ARC® repose sur 5 dimensions complémentaires :

Autorité personnelle	Développer la confiance en soi, la légitimité et la capacité à agir.
Intelligence relationnelle	Comprendre les mécanismes humains pour créer des relations durables.
Clarté commerciale	Structurer son discours et sa proposition de valeur.
Dynamique commerciale	Passer à l'action avec régularité et méthode.
Sécurité relationnelle	Créer les conditions de confiance favorables à la décision.

**Les clients n'achètent pas uniquement une solution.
Ils achètent également le niveau de sécurité relationnelle qu'ils
ressentent avec leur interlocuteur.**

Sept formations, trois axes de transformation

Développer son activité

- Développer sa posture commerciale grâce à l'intelligence émotionnelle
- Développer sa posture de partenaire de confiance et engager ses clients
- Piloter son développement avec authenticité et sérénité

Renforcer la relation client

- Gérer la relation client en situation complexe
- Prévenir et gérer les conflits grâce à la CNV

Développer les compétences relationnelles

- Adapter sa communication pour fédérer au sein d'une équipe
- Développer son intelligence émotionnelle pour dépasser ses blocages ponctuels

Puisque chaque entreprise est unique, des temps d'ingénierie pédagogique sont prévus dans nos accompagnements.

AU-DELÀ DE LA FORMATION

Un accompagnement complet, de l'individu au collectif.

Nos formations sont adaptées au format individuel et collectif.

En complément, nous proposons des formats complémentaires pour répondre au mieux à vos besoins.

Coaching professionnel

Développer sa posture de leader, dépasser ses blocages et renforcer sa capacité d'action.

Coaching commercial

Structurer sa démarche commerciale et accélérer son développement.

Séminaires

Créer de la cohésion, renforcer la communication et accompagner les transformations.

Conférences

Inspirer, sensibiliser et faire évoluer les pratiques autour de la performance relationnelle et commerciale.

Développer sa posture commerciale grâce à l'intelligence émotionnelle

Quand cette formation devient-elle utile ?

- Vous manquez d'aisance dans vos démarches commerciales.
- Vous avez du mal à valoriser votre expertise.
- Vos équipes commerciales manquent d'impact.
- La vente génère du stress ou de l'inconfort.

Ce que les participants apprendront

- Identifier leurs leviers émotionnels.
- Développer un discours commercial impactant.
- Préparer et conduire un entretien commercial.
- Comprendre les motivations d'achat.
- Renforcer la fidélisation client.

Objectif

- Définir sa posture commerciale
- Acquérir les bases de l'intelligence émotionnelle
- Développer ses compétences émotionnelles pour améliorer ses performances

Délais d'accès

- 15 jours à 6 mois suivant la demande d'intervention et la signature du devis

CONTENU DE LA FORMATION

Définir sa posture commerciale

Mener un rendez-vous commercial de manière efficace

Mettre en pratique ses aptitudes émotionnelles au profit du développement commercial

- Identifier ses valeurs et son profil commercial
- Lister les compétences clés en termes de savoir-faire, savoir-être et savoir
- Reformuler son offre de valeur pour susciter l'intérêt
- Prendre conscience de ses émotions pour les nommer, les reconnaître les mobiliser
- Organiser ses actions commerciales pour atteindre son objectif
- Mise en pratique du langage émotionnel
- Distinguer les motivations d'achat de son interlocuteur
- Développer une relation client de qualité
- Utiliser les techniques de questionnement pour reformuler la demande de son interlocuteur
- Concevoir un argumentaire de vente pour traiter les objections et valoriser son offre
- Comprendre et mettre en œuvre les leviers de négociation
- Gérer la relation client de manière constructive

Développer sa posture commerciale grâce à l'intelligence émotionnelle

Pré-requis :

- Disposer d'un ordinateur et d'un accès internet
- Maîtriser les bases de la bureautique (traitement de texte, tableur, navigation interne...)
- Avoir une activité commerciale ou un projet d'activité commerciale avancée
- Réaliser le test de positionnement

Moyens pédagogiques et techniques

- Etude de cas concrets
- 18h de formation synchrone
- 3h de formation e-learning
- Mises en situation et travaux pratiques encadrés
- Tests spécialisés et quizz

Modalités d'évaluation

- Feuille de présence
- Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation des acquis de compétences grâce à un contrôle continu.

Accès à la formation pour les personnes en situation de handicap

- La formation est ouverte à tout public et toutes les situations de handicap seront prises en compte dans la limite des compétences, des moyens humains et matériels proposés dans le cadre de la formation dispensée.
- Si ViceVersa ne dispose pas des moyens matériels, techniques et humains pouvant répondre à la demande du (de la) bénéficiaire en situation de handicap, alors ce(tte) dernier(ère) sera orienté(e) soit vers le référent handicap de ViceVersa, , soit vers un organisme partenaire du réseau territorial afin d'étudier un aménagement possible.

Modalités pédagogiques :

- Les modalités pédagogiques sont listées à la page 18 du catalogue
- Les délais d'accès sont listés à la page 18 du catalogue

Durée de l'action de formation :

21 H

Participants :

entre 1 et 10 personnes

Format

INTRA / INTER

Public concerné :

Dirigeant, Expert et Consultant qui souhaite se former sur les bonnes pratiques commerciales et gagner en aisance relationnel.

Investissement

Tarif variable en fonction du nombre de participant

Une étude tarifaire sera réalisée à chaque demande

Contact

Pour toute demande d'information :
contact@viceversa-france.fr

Développer sa posture de partenaire de confiance et engager ses clients

Quand cette formation devient-elle utile ?

- Vous manquez d'aisance dans vos démarches commerciales.
- Vous avez du mal à challenger un client sans fragiliser la relation.
- Vos rendez-vous manquent de structure et d'impact.
- Vous peinez à défendre votre valeur en négociation.

Objectif

- Comprendre et incarner la posture de partenaire de confiance
- Développer les compétences émotionnelles clés pour créer la confiance
- Passer d'un discours produit à une posture conseil
- Challenger leurs clients avec bienveillance et autorité relationnelle

Ce que les participants apprendront

- Développer leur crédibilité.
- Créer des relations durables.
- Challenger leurs clients avec bienveillance.
- Structurer leurs rendez-vous.
- Développer leur impact en négociation.

Délais d'accès

- 15 jours à 6 mois suivant la demande d'intervention et la signature du devis

CONTENU DE LA FORMATION

Définir sa posture de partenaire de confiance

- Clarifier les différences entre les postures de Vendeur / Expert / Partenaire de confiance
- Identifier les mécanismes de la confiance (crédibilité, fiabilité, intimité, orientation client)
- Définir les attentes émotionnelles & rationnelles des clients
- Définir les principes fondateurs de la relation d'influence

L'intelligence émotionnelle & la relation client

- Clarifier sa valeur ajoutée et son positionnement
- Pivoter son discours produit vers une posture conseil
- Définir son discours de vente à forte valeur ajoutée
- Les clés sur questionnement stratégique
- Développer l'empathie stratégique et l'écoute active

Engager ses clients

- Détecter les signaux faibles & analyse de contexte
- Cadrer un projet de manière efficiente
- Clarifier la proposition de valeur
- Challenger avec bienveillance

Développer son impact en négociation

- Définir les leviers de négociation
- Clarifier la proposition de valeur
- Développer le courage relationnel et l'autorité relationnelle : ton, posture, présence
- Communiquer avec Assertivité

Développer sa posture de partenaire de confiance et engager ses clients

Pré-requis :

- Disposer d'un ordinateur et d'un accès internet
- Maîtriser les bases de la bureautique (traitement de texte, tableur, navigation interne...)
- Avoir une activité commerciale ou un projet d'activité commerciale avancée
- Réaliser le test de positionnement

Moyens pédagogiques et techniques

- Etude de cas concrets
- 18h de formation synchrone
- 3h de formation e-learning
- Mises en situation et travaux pratiques encadrés
- Tests spécialisés et quizz

Modalités d'évaluation

- Feuille de présence
- Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation des acquis de compétences grâce à un contrôle continu.

Accès à la formation pour les personnes en situation de handicap

- La formation est ouverte à tout public et toutes les situations de handicap seront prises en compte dans la limite des compétences, des moyens humains et matériels proposés dans le cadre de la formation dispensée.
- Si ViceVersa ne dispose pas des moyens matériels, techniques et humains pouvant répondre à la demande du (de la) bénéficiaire en situation de handicap, alors ce(tte) dernier(ère) sera orienté(e) soit vers le référent handicap de ViceVersa, , soit vers un organisme partenaire du réseau territorial afin d'étudier un aménagement possible.

Modalités pédagogiques :

- Les modalités pédagogiques sont listées à la page 18 du catalogue
- Les délais d'accès sont listés à la page 18 du catalogue

Durée de l'action de formation :

21 H

Participants :

entre 1 et 10 personnes

Format

INTRA / INTER

Public concerné :

Dirigeant, Expert et Consultant qui souhaite se former sur les bonnes pratiques commerciales et gagner en aisance relationnel.

Investissement

Tarif variable en fonction du nombre de participant

Une étude tarifaire sera réalisée à chaque demande

Contact

Pour toute demande d'information :
contact@viceversa-france.fr

Piloter son développement avec authenticité et sérénité

Quand cette formation devient-elle utile ?

- Votre développement commercial est irrégulier ou dépend de quelques opportunités.
- Vous n'aimez pas prospecter et vous avez tendance à l'éviter.
- Vous manquez d'une routine commerciale tenue dans la durée.
- Vous craignez de « vous trahir » en faisant du commercial.

Objectif

Structurer son développement commercial tout en restant fidèle à sa personnalité et à ses valeurs.

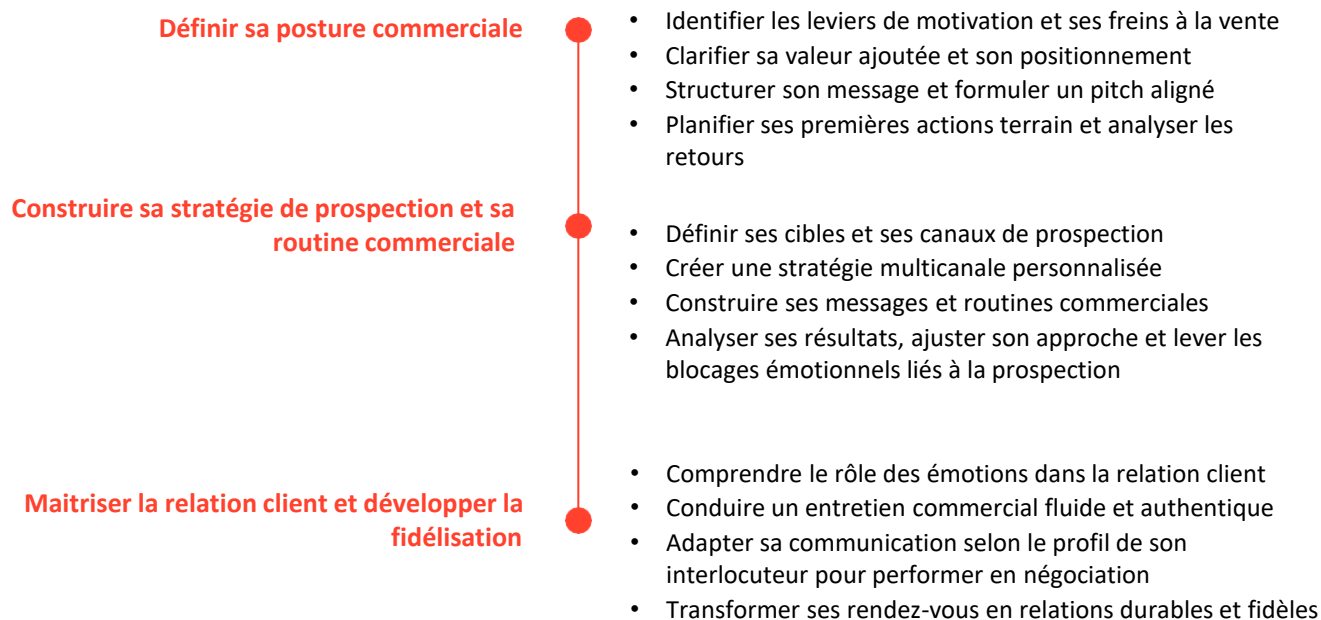
Ce que les participants apprendront

- Clarifier leur positionnement.
- Construire une stratégie de prospection.
- Mettre en place une routine commerciale.
- Développer leur relation client.
- Lever les blocages émotionnels liés à la vente.

Tarif

- Tarif variable en fonction du nombre de participant
- Une étude tarifaire sera réalisée à chaque demande

CONTENU DE LA FORMATION



Piloter son développement avec authenticité et sérénité

Pré-requis :

- Disposer d'un ordinateur et d'un accès internet
- Maîtriser les bases de la bureautique (traitement de texte, tableur, navigation interne...)
- Être dirigeant d'une entreprise ou avoir une activité commerciale indépendante
- Réaliser le test de positionnement et Psychométrie « Eq-I 2.0® »

Moyens pédagogiques et techniques

- Etude de cas concrets
- 9h de formation synchrone
- 3h de formation e-learning
- 12h de pilotage collectif pour l'accompagnement terrain et ajustement
- 3h d'accompagnement individuel
- Mises en situation et travaux pratiques encadrés

Modalités d'évaluation

- Feuille de présence
- Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation des acquis de compétences grâce à un contrôle continu.

Accès à la formation pour les personnes en situation de handicap

- La formation est ouverte à tout public et toutes les situations de handicap seront prises en compte dans la limite des compétences, des moyens humains et matériels proposés dans le cadre de la formation dispensée.
- Si ViceVersa ne dispose pas des moyens matériels, techniques et humains pouvant répondre à la demande du (de la) bénéficiaire en situation de handicap, alors ce(tte) dernier(ère) sera orienté(e) soit vers le référent handicap de ViceVersa, soit vers un organisme partenaire du réseau territorial afin d'étudier un aménagement possible.

Modalités pédagogiques :

- Les modalités pédagogiques sont listées à la page 18 du catalogue
- Les délais d'accès sont listés à la page 18 du catalogue

Durée de l'action de formation :

27 H

Participants :

entre 1 et 10 personnes

Format

INTRA / INTER

Public concerné :

Dirigeant, Experts, managers et salarié qui souhaite lever des blocages ponctuels

Investissement

Tarif variable en fonction du nombre de participant

Une étude tarifaire sera réalisée à chaque demande

Contact

Pour toute demande d'information :
contact@viceversa-france.fr

Gérer la relation client en situation complexe

Quand cette formation devient-elle utile ?

- Vous faites face à des clients tendus, mécontents ou très exigeants.
- Les objections ou désaccords vous déstabilisent.
- Vous avez du mal à poser un cadre tout en préservant la relation.
- Vous voulez protéger l'image de votre entreprise dans les moments difficiles.

Objectif

Maintenir une relation constructive malgré les tensions, objections ou désaccords.

Ce que les participants apprendront

- Comprendre les mécanismes émotionnels.
- Développer leur autorité relationnelle.
- Maintenir un cadre clair.
- Défendre la valeur de leur offre.
- Préserver l'image de leur entreprise.

Tarif

- Tarif variable en fonction du nombre de participant
- Une étude tarifaire sera réalisée à chaque demande

CONTENU DE LA FORMATION



Gérer la relation client en situation complexe

Pré-requis :

- Disposer d'un ordinateur et d'un accès internet
- Maîtriser les bases de la bureautique (traitement de texte, tableur, navigation interne...)
- Avoir une activité commerciale ou de technico-commercial
- Réaliser le test de positionnement

Moyens pédagogiques et techniques

- 20% théorie et 80% de mise en pratique sur des cas concrets
- 7h
- Jeux de rôle
- Feedback individualisé

Modalités d'évaluation

- Feuille de présence
- Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation des acquis de compétences grâce à un contrôle continue.
- Questionnaire d'entrée et sortie de formation et attestation de fin de formation

Accès à la formation pour les personnes en situation de handicap

- La formation est ouverte à tout public et toutes les situations de handicap seront prises en compte dans la limite des compétences, des moyens humains et matériels proposés dans le cadre de la formation dispensée.
- Si ViceVersa ne dispose pas des moyens matériels, techniques et humains pouvant répondre à la demande du (de la) bénéficiaire en situation de handicap, alors ce(tte) dernier(ère) sera orienté(e) soit vers le référent handicap de ViceVersa, , soit vers un organisme partenaire du réseau territorial afin d'étudier un aménagement possible.

Modalités pédagogiques :

- Les modalités pédagogiques sont listées à la page 18 du catalogue
- Les délais d'accès sont listés à la page 18 du catalogue

Durée de l'action de formation :

7h H

Participants :

entre 1 et 10 personnes

Format

INTRA / INTER

Public concerné :

Dirigeant, Expert, Consultant et salarié qui souhaite se former sur les bonnes pratiques commerciales et gagner en aisance relationnel.

Investissement

Tarif variable en fonction du nombre de participant

Une étude tarifaire sera réalisée à chaque demande

Contact

Pour toute demande d'information :
contact@viceversa-france.fr

Prévenir et gérer les conflits grâce à la CNV

Quand cette formation devient-elle utile ?

- Les tensions montent vite dans vos échanges, avec des clients ou en interne.
- Vous évitez les conversations difficiles... ou elles dégénèrent.
- Vous avez du mal à dire les choses sans braquer l'autre.
- Vous voulez désamorcer les conflits avant qu'ils n'escaladent.

Objectif

- Développer les compétences émotionnelles clés pour créer la confiance
- Développer une posture assertive grâce à la communication non violente

Ce que les participants apprendront

- Identifier les mécanismes de la confiance
- Définir les attentes émotionnelles, relationnelles et rationnelles des clients
- Analyser les besoins explicites et implicites d'un client
- Identifier les étapes clés de la communication non violente

Tarif

- Tarif variable en fonction du nombre de participant
- Une étude tarifaire sera réalisée à chaque demande

CONTENU DE LA FORMATION

Mobiliser les compétences émotionnelles nécessaire à la construction d'une relation de confiance

- Identifier les mécanismes de la confiance (crédibilité, fiabilité, intimité, orientation client)
- Définir les attentes émotionnelles, relationnelles et rationnelles des clients

Développer une posture assertive grâce à la communication non violente

- Analyser les besoins explicites et implicites d'un client
- Identifier les étapes clés de la communication non violente.

Prévenir et gérer les conflits grâce à la CNV

Pré-requis :

- Intervenir en environnement collectif
- Réaliser le test de positionnement

Moyens pédagogiques et techniques

- Etude de cas concrets
- 7h de formation synchrone
- Mises en situation et travaux pratiques encadrés
- Feedback constructif individualisés

Modalités d'évaluation

- Feuille de présence
- Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation des acquis de compétences grâce à un contrôle continu.

Accès à la formation pour les personnes en situation de handicap

- La formation est ouverte à tout public et toutes les situations de handicap seront prises en compte dans la limite des compétences, des moyens humains et matériels proposés dans le cadre de la formation dispensée.
- Si ViceVersa ne dispose pas des moyens matériels, techniques et humains pouvant répondre à la demande du (de la) bénéficiaire en situation de handicap, alors ce(tte) dernier(ère) sera orienté(e) soit vers le référent handicap de ViceVersa, , soit vers un organisme partenaire du réseau territorial afin d'étudier un aménagement possible.

Modalités pédagogiques :

- Les modalités pédagogiques sont listées à la page 18 du catalogue
- Les délais d'accès sont listés à la page 18 du catalogue

Durée de l'action de formation :

7 H

Participants :

entre 1 et 10 personnes

Format

INTRA / INTER

Public concerné :

Dirigeant, Experts, managers et salarié qui souhaite se former sur les bonnes pratiques relationnelles et gagner en aisance relationnel.

Investissement

Tarif variable en fonction du nombre de participant

Une étude tarifaire sera réalisée à chaque demande

Contact

Pour toute demande d'information :
contact@viceversa-france.fr

Adapter sa communication pour fédérer au sein d'une équipe

Quand cette formation devient-elle utile ?

- Les incompréhensions et les tensions freinent votre équipe.
- Vous communiquez de la même manière avec des personnalités très différentes.
- L'engagement et la coopération s'essoufflent.
- Vous voulez mieux travailler ensemble malgré les différences de profils.

Objectif

- Identifier leur profil de communication et celui de leurs interlocuteurs grâce à la méthode DISC
- Comprendre leur fonctionnement émotionnel à travers le diagnostic Eq-I 2.0® et son impact sur la relation aux autres
- Adapter leur discours, leur posture et leur écoute en fonction du profil, du contexte et de la dimension émotionnelle

Ce que les participants apprendront

- Identifier les profils DISC.
- Identifier leur profil de communication et celui de leurs interlocuteurs grâce à la méthode DISC
- Comprendre leur fonctionnement émotionnel à travers le diagnostic Eq-I 2.0® et son impact sur la relation aux autres
- Adapter leur discours, leur posture et leur écoute en fonction du profil, du contexte et de la dimension émotionnelle.

Tarif

- Tarif variable en fonction du nombre de participant
- Une étude tarifaire sera réalisée à chaque demande

CONTENU DE LA FORMATION

Identifier les différents profils comportementaux et les dynamiques de la communication

- Identifier les différents profils DISC et leurs modes de communication
- Comprendre ses propres préférences comportementales et leurs impacts sur la collaboration
- Adapter sa communication à chaque profil pour créer un climat relationnel constructif

Intelligence émotionnelle et neurosciences : comprendre, influencer et fédérer

- Identifier son profil émotionnel avec le diagnostic EQ-i 2.0®
- Comprendre les mécanismes cérébraux et émotionnels qui influencent la communication et la motivation
- Mettre en œuvre une communication fédératrice favorisant l'engagement collectif

Prévenir et gérer les conflits grâce à la CNV

Pré-requis :

- Disposer d'un ordinateur et d'un accès internet
- Maîtriser les bases de la bureautique (traitement de texte, tableur, navigation interne...)
- Être salarié et intervenir au sein d'une équipe
- Réaliser le test de positionnement et Psychométrie « Eq-I 2.0® »

Moyens pédagogiques et techniques

- Etude de cas concrets
- 14h de formation synchrone
- 4h de travaux encadrés
- Mises en situation et travaux pratiques encadrés
- Tests spécialisés et quizz

Modalités d'évaluation

- Feuille de présence
- Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation des acquis de compétences grâce à un contrôle continu.

Accès à la formation pour les personnes en situation de handicap

- La formation est ouverte à tout public et toutes les situations de handicap seront prises en compte dans la limite des compétences, des moyens humains et matériels proposés dans le cadre de la formation dispensée.
- Si ViceVersa ne dispose pas des moyens matériels, techniques et humains pouvant répondre à la demande du (de la) bénéficiaire en situation de handicap, alors ce(tte) dernier(ère) sera orienté(e) soit vers le référent handicap de ViceVersa, , soit vers un organisme partenaire du réseau territorial afin d'étudier un aménagement possible.

Modalités pédagogiques :

- Les modalités pédagogiques sont listées à la page 18 du catalogue
- Les délais d'accès sont listés à la page 18 du catalogue

Durée de l'action de formation :

20 H

Participants :

entre 1 et 10 personnes

Format

INTRA / INTER

Public concerné :

Dirigeant, Experts, managers et salarié qui souhaite se former sur les bonnes pratiques relationnelles et gagner en aisance relationnel.

Investissement

Tarif variable en fonction du nombre de participant

Une étude tarifaire sera réalisée à chaque demande

Contact

Pour toute demande d'information :
contact@viceversa-france.fr

COACHING INDIVIDUEL

Développer son intelligence émotionnelle pour dépasser ses blocages ponctuels

Parce que nos plus grands freins sont souvent invisibles.

Objectif

Mieux comprendre son fonctionnement émotionnel pour retrouver du sens, de la motivation et de la capacité d'action.

Ce dont les participants bénéficieront

- Identifier leurs aptitudes émotionnelles.
- Clarifier leurs motivations.
- Renforcer leur prise de décision.
- Développer leur confiance.
- Retrouver une dynamique positive.

Quand cet accompagnement devient-elle utile ?

- Un blocage ponctuel freine votre élan ou vos décisions.
- Vous traversez une perte de motivation ou de confiance.
- Vos émotions prennent parfois le dessus dans des situations professionnelles.
- Vous souhaitez retrouver de la clarté, du sens et de la capacité d'action.

Tarif

- Tarif variable en fonction du nombre de participant
- Une étude tarifaire sera réalisée à chaque demande

CONTENU DE LA FORMATION

Identifier ses aptitudes émotionnelles

- Identifier et comprendre les leviers de performance émotionnelles
- Identifier les étapes clés de la vie professionnelle et personnelle

Rechercher le sens et la motivation dans son activité professionnelle

- Etablir la liste de nos savoirs, savoir être et savoir faire
- Reconnaître nos besoins et sources de motivation profonde

Améliorer la prise de décision pour passer à l'action

- Décomposer les tâches quotidiennes pour retrouver du sens
- Lister les opportunités de changement

Développer son intelligence émotionnelle pour dépasser ses blocages ponctuels

Pré-requis :

- Disposer d'un ordinateur et d'un accès internet
- Maîtriser les bases de la bureautique (traitement de texte, tableur, navigation interne...)
- Être salarié et intervenir au sein d'une équipe
- Réaliser le test de positionnement

Moyens pédagogiques et techniques

- 12h de formation synchrone
- Mises en situation et travaux pratiques encadrés

Modalités d'évaluation

- Feuille de présence
- Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation des acquis de compétences grâce à un contrôle continu.

Accès à la formation pour les personnes en situation de handicap

- La formation est ouverte à tout public et toutes les situations de handicap seront prises en compte dans la limite des compétences, des moyens humains et matériels proposés dans le cadre de la formation dispensée.
- Si ViceVersa ne dispose pas des moyens matériels, techniques et humains pouvant répondre à la demande du (de la) bénéficiaire en situation de handicap, alors ce(tte) dernier(ère) sera orienté(e) soit vers le référent handicap de ViceVersa, , soit vers un organisme partenaire du réseau territorial afin d'étudier un aménagement possible.

Modalités pédagogiques :

- Les modalités pédagogiques sont listées à la page 18 du catalogue
- Les délais d'accès sont listés à la page 18 du catalogue

Durée de l'action de formation :

16 H

Participants :

1

Format

Individuel synchrone

Public concerné :

Dirigeant, Experts, managers et salarié qui souhaite lever des blocages ponctuels

Investissement

Le montant est de 3500 euros Hors Taxes

Contact

Pour toute demande d'information :
contact@viceversa-france.fr

MODALITÉS COMMUNES

Une pédagogie active, ancrée dans la pratique.



Équipe pédagogique

- Une formatrice spécialisée en développement et posture commerciale avec plus de 15 ans d'expériences sur la fonction commerciale dans divers secteurs d'activités.

Notre approche pédagogique

- Apports théoriques
- Études de cas
- Mises en situation
- Jeux de rôle
- Plans d'action
- Évaluations des acquis
- Possibilité de formation hybride

Modalités d'évaluation

- Questionnaire de positionnement
- Évaluation continue
- Questionnaire de fin de formation
- Attestation de fin de formation

Accessibilité

- 15 jours à 6 mois suivant la demande d'intervention
- Toute inscription sera contractualisée par une convention et un devis signé, après échange avec l'organisme.

Les pré-requis pour participer à nos formations

- Disposer d'un ordinateur et d'un accès internet
- Maîtriser les bases de la bureautique (traitement de texte, tableur, navigation interne...)
- Avoir une activité commerciale B2B
- Effectuer le test d'entrée en formation

Financement

- Tarif variable en fonction du nombre de participant
- Une étude tarifaire sera réalisée à chaque demande
- Les formations peuvent être prises en charge par les OPCO dans le cadre de la réglementation en vigueur.

Accès à la formation pour les personnes en situation de handicap

La formation est ouverte à tout public et toutes les situations de handicap seront prises en compte dans la limite des compétences, des moyens humains et matériels proposés dans le cadre de la formation dispensée. Si ViceVersa ne dispose pas des moyens matériels, techniques et humains pouvant répondre à la demande du (de la) bénéficiaire en situation de handicap, alors ce(tte) dernier(ère) sera orienté(e) soit vers le référent handicap de ViceVersa, soit vers un organisme partenaire du réseau territorial afin d'étudier un aménagement possible.

Contact

Pour toutes demandes d'information contact@viceversa-france.fr

ÉCHANGEONS SUR VOS ENJEUX

Chaque organisation est unique.

Construisons ensemble un parcours adapté à vos objectifs, à votre culture et à vos équipes.

Siège Social

1410 chemin du margalidon
32420 Simorre

Contact & Renseignements

contact@viceversa-france.fr
07.86.00.48.91

Site web

www.viceversa-france.fr (rubrique [formation](#))

Conditions Générales de Vente

www.viceversa-france.fr (rubrique [CGV](#))

Site Formation

15 route de Touget
32200 Gimont

Livret d'accueil

www.viceversa-france.fr
(rubrique [Livret d'accueil](#))

Charte d'accessibilité

www.viceversa-france.fr
(rubrique [Accessibilité](#))

« La performance durable est une question de relation. »