

Objectifs :

- Permettre à des dirigeants ou des cadres de renforcer leurs aptitudes d'encadrement et aptitudes commerciales
- Permettre d'attester les compétences professionnelles acquises au travers de l'expérience et de la formation, par l'obtention du "Certificat de Compétences d'ingénieur Professionnel" (CDCIP) délivré par la Société Nationale des Ingénieurs Professionnels de France (SNIPIF), selon la norme ISO17024

Participants :

cadre ou dirigeant d'entreprise souhaitant être certifié ingénieur I.P.F.

Prérequis :

- cadre ou dirigeant d'entreprise exerçant le métier d'ingénieur depuis 4 ans minimum, sans avoir la certification d'Ingénieur
- assurant dans son activité une veille économique permanente
- avoir au minimum un niveau Bac+2 et des formations complémentaires

1 820 €

(non assujetti à la TVA)



3 jours



3 jours (21 heures) sur 3 mois

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

Sessions à venir - Nous contacter

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Le contenu

Intelligence relationnelle (1 jour) "la relation est plus importante que le contenu"

- prise de parole en public
- communication avec un salarié
- gestion de conflit interpersonnel
- communication spécifique en entretien direct avec un client ou un prospect

Travail d'intersession : tirer le meilleur profit des apports de la formation du jour 3, les participants devront recueillir les outils de communication, réfléchir au positionnement stratégique de leur entreprise en terme de savoir-faire et marchés

Leader et/ou manager (1 jour) "donner du sens"

- les entretiens individuels
- les risques psychosociaux

Au terme et en marge des journées de formation, les participants définiront leurs objectifs personnels de mise en œuvre des acquis de la formation. Ils les communiqueront à l'intervenant dans le cadre du suivi post formation assuré par l'association

Marketing et commercial (1 jour) "le client : tout part de lui et tout va vers lui"

Marketing :

- les fondamentaux
- rappel du "champ commercial" dans l'entreprise
- présentation des 22 lois du marketing

Restitution du travail d'intersession sur le niveau d'application des 22 lois par les entreprises des participants, pour construire les arguments différenciateurs de chaque entreprise

Apports complémentaires au focus sur la communication spécifique en entretien commercial et centrés sur l'action commerciale, en fonction des acquis et des attentes du groupe

- la formulation d'une proposition technico commerciale efficace
- questions diverses des participants au regard de l'action commerciale

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Apports méthodologiques. Etudes des techniques. Applications pratiques.

Constitution du dossier de certification pas à pas

Formateurs spécialisés et les deux experts de la certification des Ingénieurs
Professionnels de France

