

Formation de 3 ans à l'accompagnement des dirigeants au management des concessions (secteur de la menuiserie industrielle)

Qu'avez-vous particulièrement apprécié dans cette formation ?

| | |
|--|--|
| Jan 23 2019 04:02 PM Dec 21 2018 10:35 AM Dec 17 2018 02:49 PM | Comprendre l'intérêt des entretiens annuels et professionnels contenu en rapport direct avec nos métiers l'échange avec les autres concessionnaires. |
| Dec 14 2018 12:00 PM Dec 13 2018 11:01 PM | L'échange échange avec les autres concessionnaires, connaissances de notre métier du formateur, qualité des échanges, convivialité. |
| Dec 13 2018 08:25 PM | La maîtrise du formateur, Les échanges avec les autres concessionnaires. La diversité de la formation |
| Dec 13 2018 11:39 AM Dec 13 2018 07:08 AM | Les échanges Yannick Alexandre est un bon formateur dans les différents domaines que nous avons pu aborder lors des sessions. Une ambiance conviviale et bien sûr les échanges avec les autres concessionnaires. |
| Apr 03 2018 10:16 PM Feb 03 2018 11:47 AM | Échange direct. les compétences de l'animateur, les échanges entre concessionnaires, POUVOIR SORTIR LA TETE DU GUIDON ! |
| Feb 01 2018 12:22 PM Jan 30 2018 11:10 AM | l'échange constructif en réunion Echanges entre nous. Yannick a une logique d'ensemble intéressante. |
| Jan 22 2018 11:24 AM Jan 16 2018 12:34 PM Jan 15 2018 08:58 AM | l'échange avec l'animateur et les autres concessionnaires. l'échange des bonnes pratiques Permet de sortir de notre cadre habituel et avoir donc d'autres visions que la nôtre dans la façon de manager notre équipe et gérer notre société. |
| Jan 14 2018 08:03 PM Jan 14 2018 06:48 PM Jan 14 2018 03:05 PM | les échanges entre concessionnaires, les exemples Le management INTERACTION AVEC PARTICIPANTS |
| Jan 11 2018 08:47 AM | Les échanges avec les autres concessionnaires. Et aussi l'adaptabilité du formateur. |
| Jan 09 2018 07:49 PM | La diversité et complémentarité des sujets abordés L'adaptation de l'animateur aux besoins. |
| Jan 07 2018 03:38 PM | D'apprendre des solutions pour le développement de mon entreprise |
| Jan 07 2018 11:34 AM Jan 05 2018 10:30 AM | Les échanges et mises en situation. les échanges avec les autres concessionnaires, bonnes pratiques |
| Jan 05 2018 09:59 AM Jan 05 2018 09:54 AM | L'animateur et sa façon de transmettre la qualité du contenu, qui est en lien direct avec nos missions du quotidien. |
| Jan 05 2018 09:33 AM | Aide à prendre du recul, se remettre en question, pertinence et performance du formateur |
| Jan 05 2018 09:15 AM Jan 04 2018 10:07 PM Jan 04 2018 06:09 PM | Dynamisme de l'animateur La convivialité et le professionnalisme les mises en situation: exercices de groupe, individuel... |

| | |
|----------------------|--|
| Jan 04 2018 05:47 PM | Échange de la vision de ma concession avec d'autres concessionnaires |
| Jan 03 2018 03:50 PM | les échanges sur les succès de chacun |
| Jan 03 2018 10:42 AM | L'échange entre le formateur et les concessionnaires Discuter de ce qui fonctionne etc... Découvrir des nouveaux outils |
| Dec 15 2017 08:11 PM | Les échanges entre concessionnaires avec des organisations différentes. |
| Dec 11 2017 09:21 AM | les échanges |
| Dec 10 2017 08:34 PM | Les différentes façons de gérer son entreprise |

Expliquez s'il vous plait l'impact positif de votre participation à ces sessions pour votre entreprise ?

| | |
|----------------------|--|
| Jan 23 2019 04:02 PM | L'organisation |
| Dec 21 2018 10:35 AM | énormément de sujets vu ensemble, certains dont je n'aurais jamais eu l'idée de me former dessus et qui m'ont beaucoup appris. |
| Dec 17 2018 02:49 PM | je crois que l'on a toujours à apprendre des autres donc le positif vient des échanges avec les autres participants. |
| Dec 14 2018 12:00 PM | Quand on sort de la formation on applique directement ce qu'on a appris et ça fonctionne |
| Dec 13 2018 11:01 PM | meilleure cohésion d'équipe, Recrutement plus efficace, montée des compétences. |
| Dec 13 2018 08:25 PM | Plus d'assurance dans mes réunions |
| Dec 13 2018 11:39 AM | Prise de recul |
| Dec 13 2018 07:08 AM | Malgré le fait que je n'exploite pas encore assez au sein de ma concession les connaissances acquises vont me permettre de grandir et changer la vision au sein de mon agence. les bonnes résolutions pour 2019 sont en route. |
| Apr 03 2018 10:16 PM | Motivation, Réflexion à long terme. |
| Feb 03 2018 11:47 AM | Meilleure gestion de mon personnel, mieux définir les priorités pour ma concession, mieux définir son développement et comment y arriver |
| Feb 01 2018 12:22 PM | gestion plus professionnelle |
| Jan 30 2018 11:10 AM | Plus de recul sur la fonction de dirigeant, j'arrive à y consacrer un peu plus de temps. Recrutement fait autrement. |
| Jan 22 2018 11:24 AM | cette prise de recul et échange avec Yannick et les autres concessionnaires m'ont permis de mieux cerner ma vision d'entreprise dans l'esprit de satisfaction client. |
| Jan 16 2018 05:18 PM | La coupure avec la vie de l'entreprise et la possibilité de travailler sur des thèmes. |
| Jan 16 2018 12:34 PM | on se met à réfléchir |
| Jan 15 2018 08:58 AM | Avoir une vision plus positive d'une façon générale. |
| Jan 14 2018 08:03 PM | je retrouve au fil de ces différentes sessions une vision à N+5 |
| Jan 14 2018 06:48 PM | Plus de clients |
| Jan 14 2018 03:05 PM | PROSPECTION : MOTIVATION DES COMMERCIAUX TRAVAIL SUR LA VISION ENTREPRISE EFFICACITE RECRUTEMENT COMMERCIAUX |
| Jan 11 2018 08:47 AM | Prendre le recul nécessaire |
| Jan 09 2018 07:49 PM | Développement personnel au sein d'une activité de vente nouvelle. |

| | |
|----------------------|--|
| | Vision plus précise / à mon plan stratégique 4-7 ans |
| | Echanges multiples et variés sur différents domaines |
| Jan 07 2018 03:38 PM | Un suivi plus cadré de mon équipe |
| Jan 07 2018 11:34 AM | Rechercher et mutualiser les expériences qui fonctionnent. applicable à ma concession. |
| Jan 05 2018 10:30 AM | nouvelles idées, nouvelle dynamique |
| Jan 05 2018 09:59 AM | Retour en concession regonflé et avec de nouvelles perspectives et idées |
| Jan 05 2018 09:54 AM | j'ai repris la concession de mon père en 2012, je connaissais très bien mon métier de commercial mais pas celui de concessionnaire. TRYBA m'a donné pas mal de routes à suivre avec plusieurs séminaires, formations et visite d'autres concessionnaires, ça m'a donné un très bon sentiment de confiance en moi. mais le séminaire de Yannick lui ma apporté un tableau de bord complet avec des compteurs pour tout mesurer et contrôler, avec des jolis boutons sur lesquels appuyer, des manettes à actionner en cas de besoins. j'ai l'impression d'avoir eu la voiture avant le permis, maintenant je conduis plus sereinement. merci |
| Jan 05 2018 09:33 AM | Méthodes de prospection, intégration et montée en puissance des commerciaux |
| Jan 05 2018 09:15 AM | convaincu de la nécessité de la prospection |
| Jan 04 2018 10:07 PM | Plus de recul |
| Jan 04 2018 06:09 PM | J'ai modifié la façon de mener ma réunion commerciale hebdomadaire, le coaching de l'équipe |
| Jan 04 2018 05:47 PM | Prendre du recul par rapport au quotidien, échanger sur ma vision de la boîte avec d'autres Concessionnaires « constructifs » |
| Jan 03 2018 03:50 PM | difficile de répondre vu la petite taille de ma concession, ne pouvant appliquer que partiellement mon apprentissage. |
| Jan 03 2018 10:42 AM | Mieux gérer les équipes surtout pour moi qui ai repris la concession familiale Me familiariser avec le management |
| Dec 15 2017 08:11 PM | Les échanges et les idées à retenir. |
| Dec 11 2017 09:21 AM | Plus de confiance en moi et en l'avenir, on apprend beaucoup de choses même si on a pas toujours les moyens de les appliquer tout de suite |
| Dec 10 2017 08:34 PM | Meilleure réunion avec mes employés , Une manière différente de prospecter Une aisance plus sereine dans la vente |