

TITANE ITC WS

« **Facilitateur collectif** » pour les équipes et les comités de direction, depuis 20 ans nous mettons en œuvre des méthodes et programmes pour le management, stratégique et opérationnel.

Nous intervenons aux 'temps forts' de la vie et des mutations des organisations, pour renforcer coopérations et lien social.

Périmètre d'expertise : conduite du changement, appui au management, appui au développement.

La pédagogie, la communication et le développement des compétences sont nos leviers d'intervention.

Secteurs d'intervention

- **B to B :**
Services et Production industriels, Services Environnement & Energie, Services immatériels, Distribution, IT ...
- **Plates-formes collectives :**
en dialogue avec les différentes parties prenantes, publiques et privées.



Zones géographiques

- *En direct :* France, Italie, Tunisie, .
- *Via ITC WS :* Europe, Amériques, Asie Pacifique.

TITANE ITC WS, nos partenariats :

- **ITC World Solutions :** nos programmes peuvent être développés simultanément en Europe et à l'international, sur la base des mêmes méthodes et des mêmes process, en adaptation à la culture, à la langue et aux pratiques propres de chaque pays concerné.

Et aussi : **OPTEM**, études qualitatives et quantitatives intégrant les dimensions socio-culturelles ; **ACCELLENCE**, video et web embarqué.

www.titane.eu

TITANE est organisme de formation agréé depuis 1982

TITANE ITC WS

84, rue Saint-Louis-en-l'île - F-75004 PARIS

Tél : +33 (0)1 46 34 70 70 - Fax : +33 (0)1 46 34 25 93

www.titane.eu - www.itcws.com



J1029_TITENS_V_H



TITANE ITC WS

Appui-conseil
Prospective
Formation-Action

*Aider les responsables et les équipes
à identifier, anticiper, et
relever les défis spécifiques de leurs métiers,
de leurs situations managériales
et de leurs contextes de concurrence.*



*Nos services - Typés
en quelques mots*

Notre métier : le Management situationnel

Défis des nouvelles formes de dynamique commerciale

- Dynamique commerciale en contexte tourbillonnaire
- Optimisation des interfaces marketing-commercial
- Audit et adaptation des forces de vente,

Défis des nouvelles pédagogies et communication opérationnelle

- Ingénierie d'opérations de motivation et d'événements
- Appui au lobby, tactiques argumentaires
- Communication-action des dirigeants, training média

Défis des situations managériales d'aujourd'hui et de demain

- Aide au pilotage de projets stratégiques
- Développement des coopérations internes / externes
- Qualité de vie, et attractivité au travail
- Prospective des compétences managériales



Renforcer les performances commerciales

MANAGEMENT COMMERCIAL

- COMMERCIAL PROFILER™, au service du manager commercial
- Stratégie commerciale, et déclinaison de plan d'action commerciale
- Coaching et motivation d'équipes et de réseaux

DEMARCHE DE NEGOCIATION ET ACTION-TERRAIN

- « TRAC » / stratégie de développement des comptes-clés
- Dynamiques argumentaires
- Prise en compte des stratégies de l'acheteur dans les processus de négociation
- Phone & web dans le mix-action commerciale
- Conception et montage d'actions pilotes, en situations à fort enjeu

AUDIT & EVALUATION en préalable à RAPPROCHEMENTS, FUSIONS, ou CESSIONS

- Audit de portefeuilles commerciaux : consistance et solidité
- Audit des forces de vente, référentiels de compétences, et organisation commerciale face aux mutations des marchés et des comportements d'achat

*Un appui
aux temps forts
des entreprises
et organisations*

Manager et faire adhérer

RENFORCER LE MANAGEMENT

- SUCCESS PROFILER®, au service des comités de direction, et des équipes de projet
- Dynamique des rôles et conduite du changement - MUSIC JUMP®
- Prospective des compétences managériales

COMMUNICATION -ACTION, et COMMUNICATION PERSONNELLE des DIRIGEANTS

- Communication de la vision d'avenir, *spécifiquement en périodes de turbulence*
- Communication interne efficace : audit, et mise en place de programmes
- Techniques de l'acteur au service de la communication professionnelle
- Savoir convaincre en milieu difficile : I (affirmation et interviews) - II (négociations - conflits)

INTEGRATION DES DIMENSIONS SANTE - EQUILIBRE DE VIE AUX MODES DE MANAGEMENT

- Équilibrer les modes de management pour maîtriser les situations de stress
- **Observatoire 3_ST** : Satisfaction et stress, Santé individuelle et collective, Sens du Travail
- Optimisation de l'intégration des seniors



Optimisation

Développement Durable

RSE en action

INTEGRER les CRITERES et PREOCCUPATIONS de RSE et de BONNE GOUVERNANCE

- Intégration au management des dimensions « cycle long » et « lien social »
- RSE, Développement Durable et prise en compte équilibrée des différents 'stakeholders'

