

ALYAS - FORMACO

Postures d'excellence

A background image of a training session. A man in a white shirt and glasses stands at the front, gesturing while speaking to a group of three people seated at a table. The seated individuals are seen from behind, looking towards the presenter. The setting is a modern office with large windows in the background.

**FAIRE MIEUX,
OBTENIR PLUS !**

Organisme de Formation certifié Qualiopi

ALYAS-FORMACO. SAS au capital de 5000 euros. Siret 881 000 053 00010.

Adresse : 17 rue Auguste Chollat 69008 Lyon | Tel : 0785599875 | Mail : jpjacquet@alyas-formaco.com

Déclaration d'activité enregistrée auprès du préfet de la région AURA sous le N° 84 691722269



JEAN PAUL JACQUET

Dirigeant & formateur

Depuis fin 2015, ALYAS-FORMACO est l'organisme de formation spécialiste des « Postures d'Excellence », lesquelles permettent de « Faire Mieux pour Obtenir Plus » !

Car il est prouvé que les meilleurs commerciaux B to B obtiennent plus en faisant mieux, en tirant chaque jour leur posture vers le haut, pour aller vers plus d'excellence...

C'est pour cela que nos formations Vente et Management sont très participatives et très impliquantes !

Car pour leur apporter la valeur qu'ils attendent, nous plongeons nos participants au cœur du cycle de vente :

- Présence digitale,
- Prospection multicanale,
- Face à face prospects,
- Clients, négociation et closing,
- Relation client.



NOS PARTICIPANTS

Les commerciaux B to B, commerciaux Grands Comptes, managers commerciaux et managers opérationnels.



NOS DONNEURS D'ORDRE

Les grands groupes, mais aussi les ETI et PME, que nous connaissons bien.



NOS SECTEURS D'ACTIVITÉ

LES SERVICES

(transport, logistique, location, assurance, prestations)

LA DISTRIBUTION

(BtoB, BtoBtoC, BtoC)

LES INDUSTRIES

(plastique, mécanique, robotique, etc.)

Notre compétence métier, s'appuie sur 30 ans de commerce B to B en Transport-Logistique, avec des expériences régulières en négociation d'influence. Et sur un titre professionnel FPA obtenu en 2018, suivi en juillet 2020 d'une certification Qualiopi.

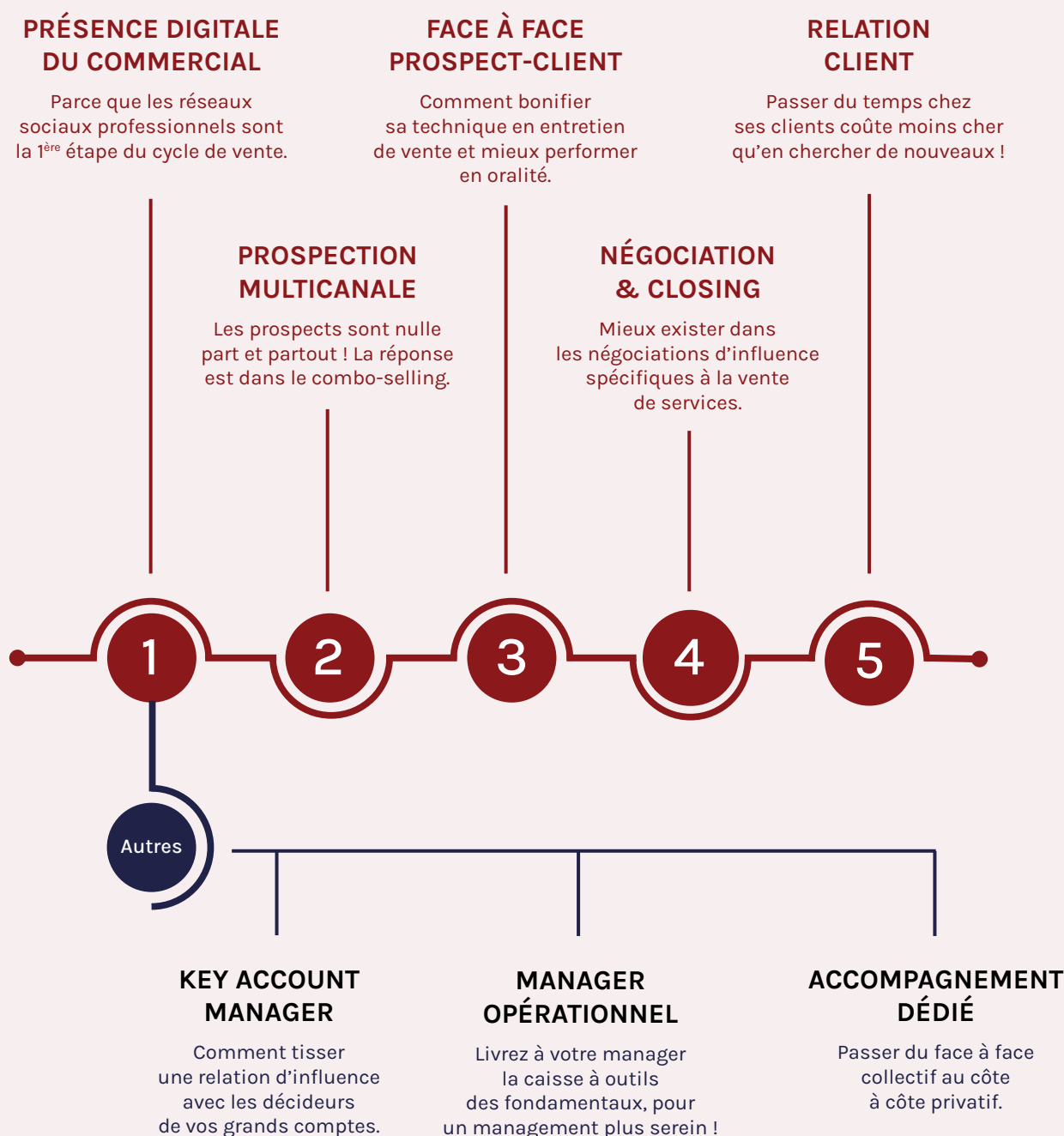
Nous savons que seuls, les dispositifs de formation ne suffisent pas à ancrer rapidement de nouvelles postures. Mais il est prouvé que lorsqu'ils sont combinés à des dispositifs d'Accompagnement, en amont ou en aval de la séquence de formation, leur complémentarité et leur efficacité forment le Combo-Gagnant de la montée en compétences des collaborateurs. Raison pour laquelle toutes nos formations sont combinables avec de l'accompagnement.

Pas d'excellence sans maîtrise du cycle de vente !

5 formations* pour 5 étapes capitales

Faites votre choix dans l'éventail, au gré des besoins de renforcement de vos commerciaux !

Nos sessions, qui sont volontairement impliquantes pour les participants, vont ancrer durablement leurs postures pour une meilleure efficacité à chaque étape du cycle de vente.*



Pour l'ensemble de ces formations, programme détaillé sur demande

*Possibilité de combiner avec un accompagnement avant, pendant, après, ou hors de la formation.

Nouvelle formation !

Manager Opérationnel de Proximité



Ce chef d'équipe, jeune ou nouveau dans le poste, qui interagit au quotidien avec ses équipiers ne maîtrise pas forcément tous les fondamentaux du management : briefer, fixer des objectifs, faciliter, contrôler, recadrer, remercier, conduire des feedbacks ou des face-à-face...

Pour lui éviter de trébucher à sa prise de poste, ou pour consolider ses bases, inscrivez-le à l'une de nos formations « MOP », la véritable première pierre de son édifice managérial.

(programme détaillé sur demande)

TRANSFACTOR*, le programme commercial spécial « Transport-Logistique »



C'est la formation qui nous transporte !

Ceci est plus qu'une formule chez ALYAS-FORMACO, son dirigeant attestant de **25 ans d'exercice dans le secteur Transport-logistique**, passés à 90% dans le développement commercial stratégique, et sur des typologies de ventes spécifiques : routier national et européen, affrètement, overseas, multimodal, logistique etc.

(Possibilité de mettre des parcours dédiés en place, avec ou sans accompagnement)

Intervenant depuis 2015 en entreprises et sur les modules commerciaux de l'ISTELI, les équipes commerciales « Transport » sont pour nous un élément naturel. Le générique « TRANSFACTOR » regroupe l'ensemble des formations commerciales et managériales présentées ici, auxquelles nous rajoutons à la demande des spécificités liées aux attentes des entreprises du secteur Transport Logistique. N'hésitez donc pas à nous solliciter !

TÉMOIGNAGES PARTICIPANTS

“

Jean-Paul Jacquet est un homme d'expérience et de terrain ! Très concret dans sa démarche, il sait transmettre avec passion ses compétences commerciales et managériales. J'ai particulièrement apprécié la méthode, pratique, l'écoute et les exemples vécus. »

Elizabeth, directrice Service Clients

”

“

Je recommande Jean-Paul Jacquet, car grâce à ses compétences en matière de négociation, j'ai pu passer un cap important. Les nombreuses mises en situation ont ouvert la voie à de nouvelles perspectives que j'exploite aujourd'hui. Merci pour ces conseils avisés.

Kamel, Head of business

”

CONTACT

**Vous avez un projet ?
Vous voulez plus
d'infos sur
ces programmes ?**



APPELEZ-NOUS AU

07 85 59 98 75

OU ÉCRIVEZ-NOUS PAR MAIL À
jpjacquet@alyas-formaco.com

ADRESSE

17 rue Auguste Chollat,
69008 Lyon

Retrouvez nous sur 

Alyas-Formaco, organisme certifié QUALIOPI, DA enregistrée sous le n° 84691722269 auprès du Préfet de Région Auvergne-Rhône-Alpes