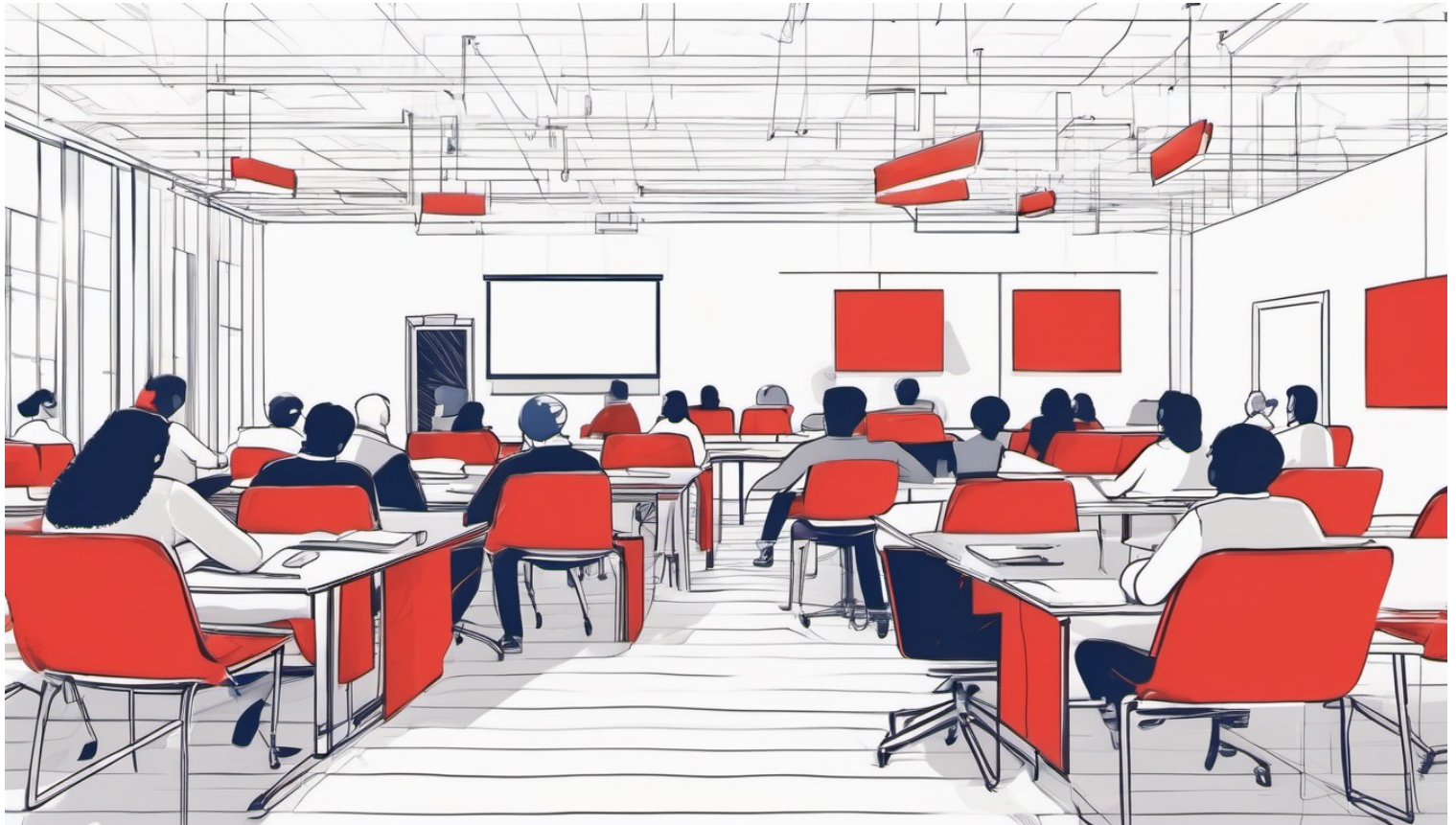


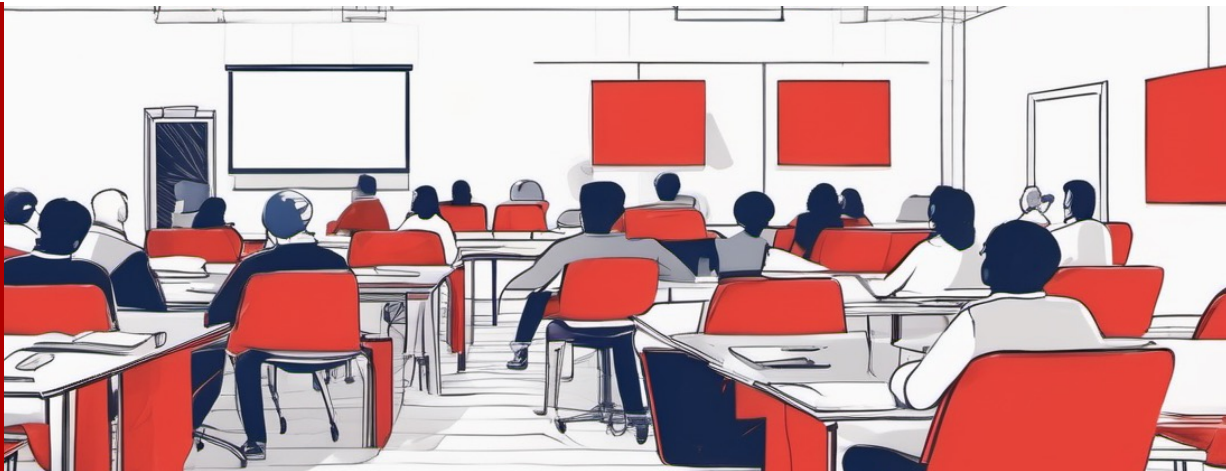
MR 
FORMATION



FORMATIONS LOGEMENT SOCIAL

FORMATIONS 100% Bienveillantes- Interactives- Originales-Sur mesure

Formations transversales



Management et leadership

Satisfaction : 9,7/10



Gestion de projets et
conduite du changement

Satisfaction : 9,7/10



Efficacité professionnelle et
communication relationnelle

Satisfaction : 9,5/10



Développement personnel
et savoir être

Satisfaction : 9,8/10

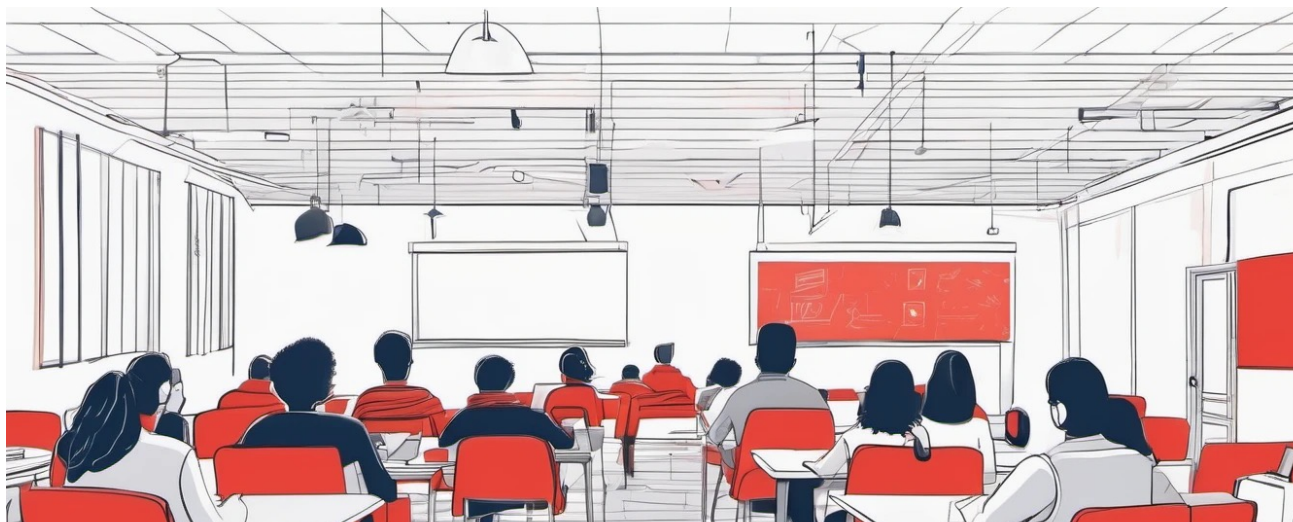


Bureautique et informatique
et web

Satisfaction : 9,2/10



Animer, piloter et motiver ses équipes



Voici une liste non exhaustive des interventions que nos formateurs peuvent vous proposer. N'hésitez pas à nous contacter si vous avez des besoins autres que ceux-ci-dessous.

Management stratégique :

- Initiation à la réflexion stratégique – (2 jours)
- Analyse et diagnostic de mon entreprise – (4 jours)
- Les fondamentaux de la prise de décision stratégique – (2 jours)

Management opérationnel :

- Les fondamentaux du management d'équipe – (3/6 jours)
- animer et motiver son équipe au quotidien (2 jours)
- Les tableaux de bord du manager – (2 jours)
- Le management « minute » : bien gérer son équipe quand on est débordé
- Organiser son temps et celui de son équipe – (2 jours)
- Manager une équipe en télétravail - (1 jour)

Management relationnel :

- La communication managériale – (2 jours)
- Manager la diversité et l'intergénérationnel – (2 jours)
- Les entretiens individuels : les préparer et les mener sans démotiver – (2 jours)
- Organiser, animer des réunions efficaces – (2 jours)
- Nouvelles réunions mode d'emploi – (2 jours)
- Développer son leadership – (2 jours)
- L'assertivité au service de l'efficacité – (2 jours)
- L'intelligence collective au service de la performance – (2 jours)
- Gérer les conflits au sein de l'équipe – (2 jours)
- Prendre la parole en public – (2 jours)

Innover, S'adapter à son environnement



Management de projets :

- Management de Projets (1 jour)
- Gestion des Risques dans un Projet (2 jours)
- Planification et Suivi de Projet (2 jours)
- Gestion de Projet Agile (2 jours)
- Leadership et Communication en Management de Projet (1 jour)
- Gestion du Budget et des Ressources de Projet (2 jours)
- Gestion de Projet Lean (1 jour)
- Outils et Méthodes pour le Management de Projet (3 jours)
- Gestion des Parties Prenantes dans un Projet (1 jour)
- Analyse et Clôture de Projet (1 jour)
- Gestion de Projet avec la Méthode PRINCE2 (2 jours)
- Gestion de Projet selon la méthode PMI (2 jours)
- Management de Projet International (2 jours)
- Gestion des Conflits et Négociation dans un Projet (1 jour)
- Évaluation et Performance d'un Projet (1 jour)
- Stratégies de Gestion de Projet Complexes (2 jours)
- Optimisation des Processus dans les Projets (2 jours)
- Gestion des Equipes Multiculturelles et à Distance (2 jours)
- Innovation et Management de Projet (2 jours)
- L'Adaptation des Méthodes Traditionnelles de Projet au Numérique (1 jour)
- Gestion de Projet dans un Environnement Agile et Hybride (2 jours)

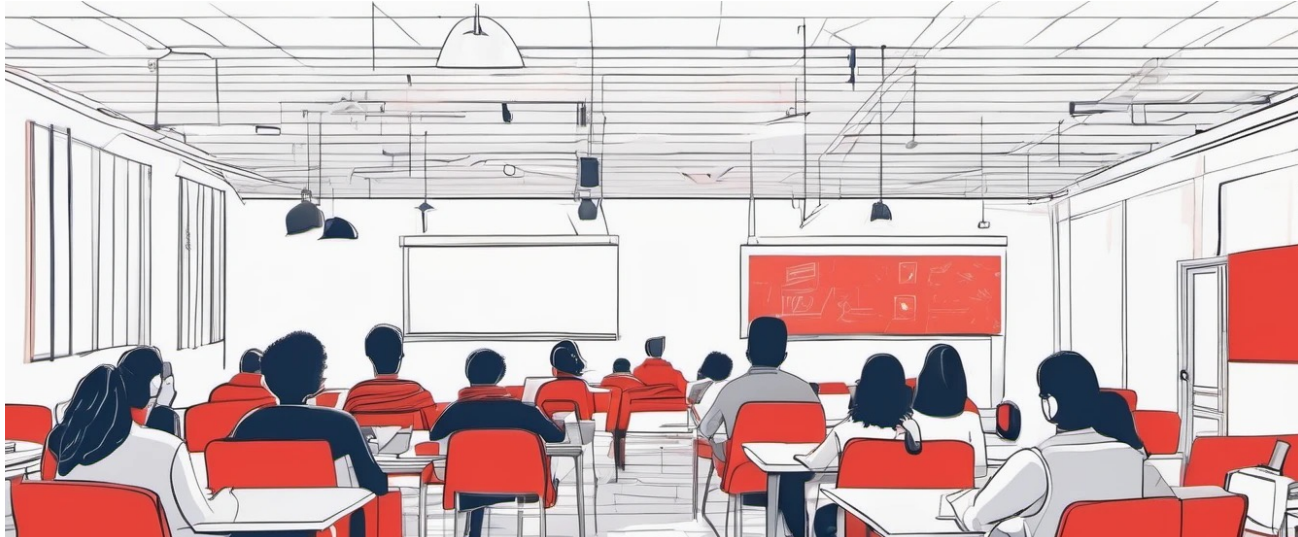
Conduite du changement :

- Introduction à la Conduite du Changement (1 jour)
- Les Fondamentaux de la Gestion du Changement (2 jours)
- Mise en Place d'une Stratégie de Changement Organisationnel (2 jours)
- Leadership et Conduite du Changement (1 jour)
- Gestion des Résistances au Changement (1 jour)
- Communication dans le Cadre du Changement (2 jours)
- Gestion des Parties Prenantes et du Changement (1 jour)
- Accompagnement des Collaborateurs dans le Changement (2 jours)
- Conduite du Changement dans un Environnement Agile (2 jours)
- Évaluation et Mesure du Changement (1 jour)
- Développement d'une Culture du Changement au Sein de l'Organisation (2 jours)
- Les Outils de la Conduite du Changement (1 jour)
- Conduite du Changement en Contexte International (2 jours)
- Innovation et Transformation Digitale : Comment Conduire le Changement (2 jours)
- Résilience et Adaptabilité au Changement (1 jour)
- Conduite du Changement dans un Contexte de Fusion et Acquisitions (2 jours)

*Voici une liste non exhaustive des interventions que nos formateurs peuvent vous proposer.
N'hésitez pas à nous contacter si vous avez des besoins autres que ceux-ci-dessous.*

Améliorer ses compétences et sa performance

Optimiser sa communication relationnelle



Fondamentaux de la communication

- Fondamentaux de la communication interpersonnelle. (2 jours)
- Développer sa communication relationnelle avec les outils de la PNL. (2 jours)
- Communication bienveillante : pour une relation gagnant-gagnant. (3 jours)

Communication écrite

- Ecrits professionnels : rédiger pour être vu, lu et compris.
- Courriers et courriels efficaces. (2 jours)
- Optimiser la rédaction de vos notes et comptes-rendus. (2 jours)
- Les écrits journalistiques et marketing. (2 jours)
- Rédiger des diaporamas efficaces (2 jours)
- Convaincre à l'écrit (2 jours)
- Être synthétique à l'écrit (2 jours)
- Améliorer son niveau de français et se certifier Voltaire (ateliers de 60 à 120h)

Communication orale

- Être à l'aise à l'oral (2 jours)
- Prendre la parole en public mode d'emploi (2 jours)
- S'entraîner à bien gérer les entretiens en face à face (2 jours)
- Argumenter pour mieux convaincre (2 jours)
- Être synthétique à l'oral (2 jours)
- Principes de négociation pour non commerciaux (2 jours)

Gestion et organisation de son temps

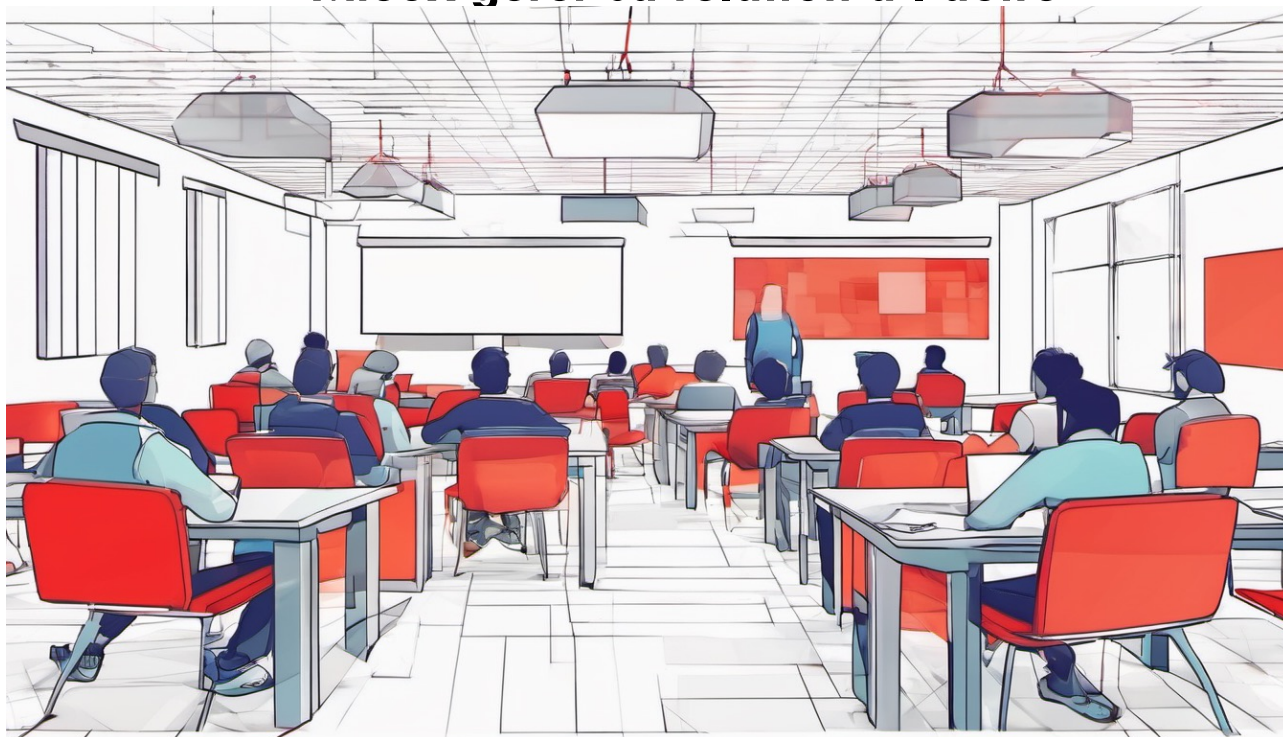
- 📍 Gérer son temps et ses priorités (2 jours)
- 📍 S'organiser et organiser son travail (2 jours)
- 📍 S'organiser et gérer son temps en télétravail (3h30 en distanciel)

Transmettre ses compétences

- 📍 Formation de formateur occasionnel (3 jours)
- 📍 Je deviens formateur interne (parcours de 6 jours)
- 📍 Le tutorat en entreprise (1 jour)

Mieux se connaître

Mieux gérer sa relation à l'autre



Développement personnel

Développement personnel :

- Alléger sa charge mentale et lâcher prise (2 jours)
- Comprendre et gérer son stress (2 jours)
- Développer son intelligence émotionnelle (2 jours)
- Gagner en autonomie et travailler sa motivation (1 à 2 jours)
- Bien appréhender et vivre le changement (2 jours)
- Développer son esprit d'initiative (1 à 2 jours)
- Développer sa créativité (1 à 2 jours)
- Affirmation de soi et comportement assertif (2 jours)
- Se préparer à la retraite pour bien la vivre (3 jours)
- Gérer les conflits (2 à 3 jours)
- Gérer les personnalités toxiques (2 jours)
- Confiance en soi et assertivité (2 jours)
- Comprendre et collaborer avec d'autres générations (2 jours)
- Comprendre les autres pour améliorer sa communication relationnelle (2 jours)
- Comprendre l'autre pour mieux communiquer avec lui

Modules « oser » : 2 séances de 3h en distanciel qui font du bien

- 💡 Oser prendre sa juste place
- 💡 Oser s'exprimer face aux autres
- 💡 Oser s'exprimer auprès de son responsable
- 💡 Oser dire non en restant constructif
- 💡 Oser demander... sans exiger
- 💡 Oser le courage professionnel

Une nécessité pour tous, une compétence de base pour chacun



Durée de formation variable selon le niveau des stagiaires et le niveau attendu

Bureautique (tous niveaux)

- Word
- Excel
- PowerPoint
- File Maker Pro / Access
- Open Office
- Système d'exploitation Mac/Windows
- Navigation internet
- Outlook

P.A.O

- Photoshop
- Illustrator
- Lightroom
- Xpress
- Indesign
- Publisher

D.A.O / C.A.O

- Autocad 2D/3D
- Inventor
- Revit
- Solid Works
- Artantis
- Lecture de plans
- Sketchup pro

WEB

- Word Press
- Base de création de site web
- Bootstrap
- HTML 5 et CSS 3
- Presta Shop
- Joomla
- Conduite de projet web
- Optimisation référencement : SEO SEA
- Web marketing
- Réseaux sociaux

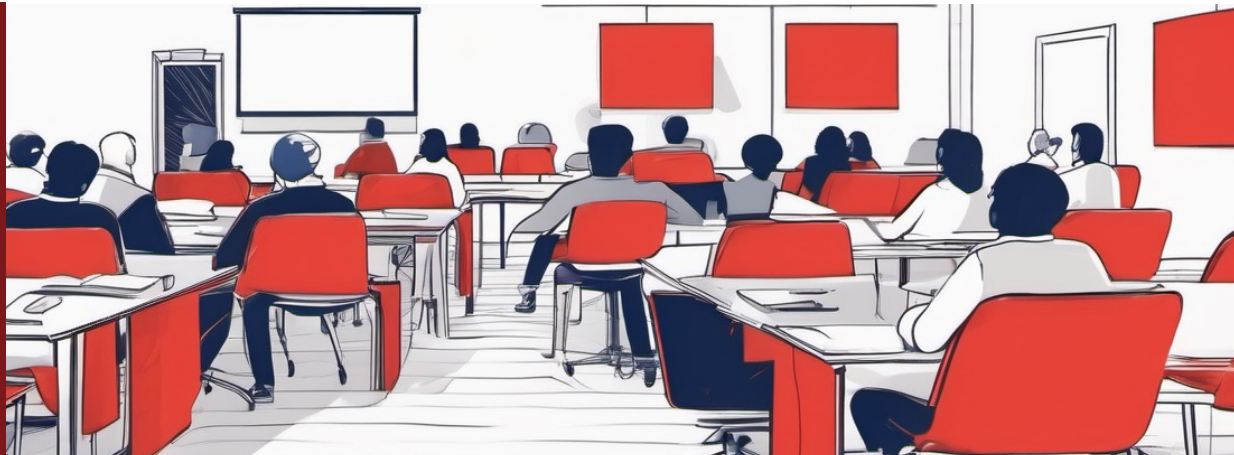
Application

- Net FrameWork
- C#
- PHP MySQL
- Javascript
- ASP.net
- Android

Vidéo

- After Effects
- 3D Studio Max
- Cinéma 4D
- Final Cut Studio
- Première
- Motion
- Création audiovisuelle

Formations métiers



Les métiers de l'accueil
et de la relation clients

Satisfaction : 9,5/10



Vente et négociation
commerciale

Satisfaction : 9,9/10



Communication et
marketing

Satisfaction : 9,5/10



Ressources humaines

Satisfaction : 9,9/10



L'accueil, vecteur d'image pour votre entreprise et plus encore...



Top accueil

- Les fondamentaux de l'accueil physique et téléphonique (2 à 3 jours)
- Focus accueil physique : recevoir en professionnel (1 à 2 jours)
- Focus accueil téléphonique : gérer les appels entrants (1 à 2 jours)
- Accueil des non francophones : s'adapter pour mieux communiquer lorsque nous ne parlons pas la même langue. (1 jour)
- Ambassadeur de mon entreprise... véhiculer valeurs et image de l'entreprise dès l'accueil. (1 jour)

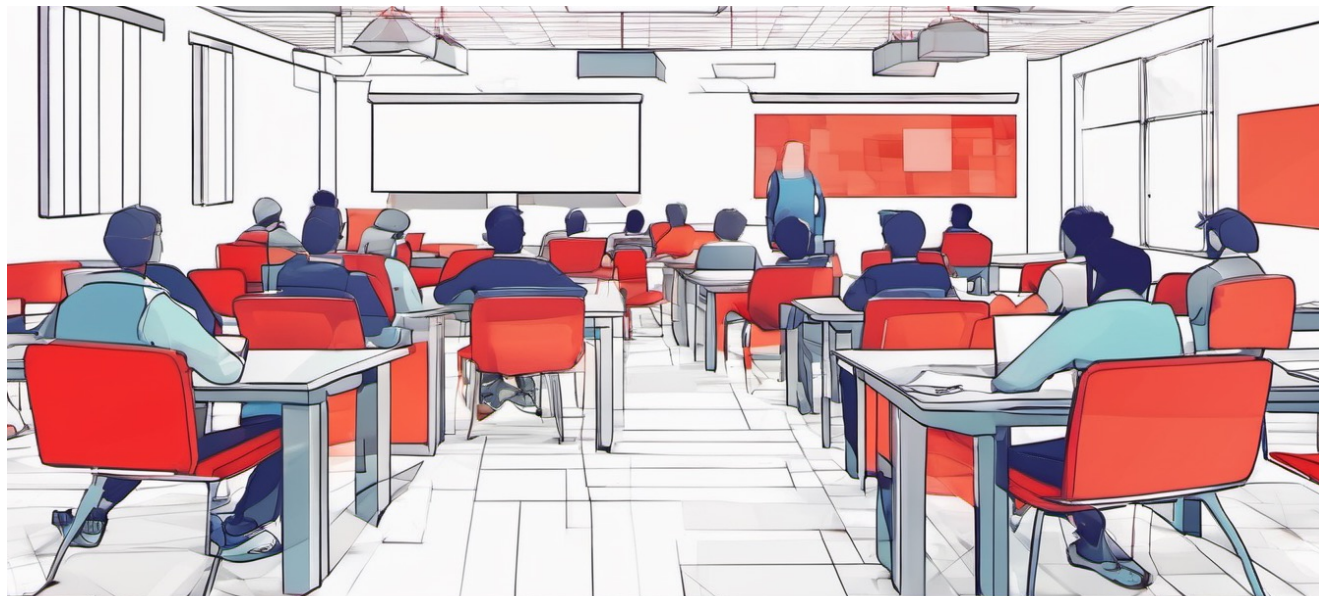
Relations clients

- Gestion des clients et des situations difficiles à l'accueil. (2 jours)
- Gestion des clients et des situations difficiles au téléphone (2 jours)
- Fidéliser un client qui réclame. (2 jours)
- L'art du rebond ou comment générer des ventes à l'accueil (2 jours)
- Agressivité et violence à l'accueil : gérer, récupérer, se protéger (1 jour)
- Agressivité et violence au téléphone : gérer, récupérer (1 jour)
- Les Fondamentaux de la Gestion de la Relation Clients (2 jours)
- Améliorer l'Expérience Client (2 jours)
- Communication et Écoute Active dans la Relation Clients (1 jour)
- Gestion des Réclamations et Médiation Client (2 jours)
- Fidélisation des Clients (1 jour) Relation Clients Multicanal (2 jours)
- Gestion des Attentes et Besoins des Clients (1 jour)
- Les Outils de la Relation Clients : CRM et Autres Solutions (2 jours)
- Stratégies de Communication pour Optimiser la Relation Clients (1 jour)
- Qualité de Service et Relation Clients (2 jours)
- De la Vente à la Fidélisation : Approche Globale de la Relation Clients (2 jours)
- La Relation Clients dans un Contexte International (2 jours)
- Les Techniques de Négociation dans la Relation Clients (1 jour)

Top formation :

- Gestion de la relation locataire avec les gestionnaires de proximité
- L'accueil des locataires et des demandeurs de logement
- Gérer les réclamations locataires au téléphone

Développer son portefeuille et fidéliser ses clients



Fondamentaux

- Optimiser sa démarche commerciale (2 jours)
- Négociation commerciale : défendre ses marges (2 jours)
- Principes de la vente conseil (2 jours)
- Savoir rédiger des devis attractifs (2 jours)
- Le rebond commercial ou comment optimiser ses ventes (2 jours)
- Training intensif de vente (2 jours)

Face à face

- Argumenter pour mieux convaincre (2 jours)
- Up selling et cross selling : techniques pour augmenter le panier moyen (2 jours)
- L'art de la négociation (2 jours)

Téléphone

- Fondamentaux de la téléprospection (prise de RDV) (2 jours)
- Fondamentaux de la télévente (2 jours)

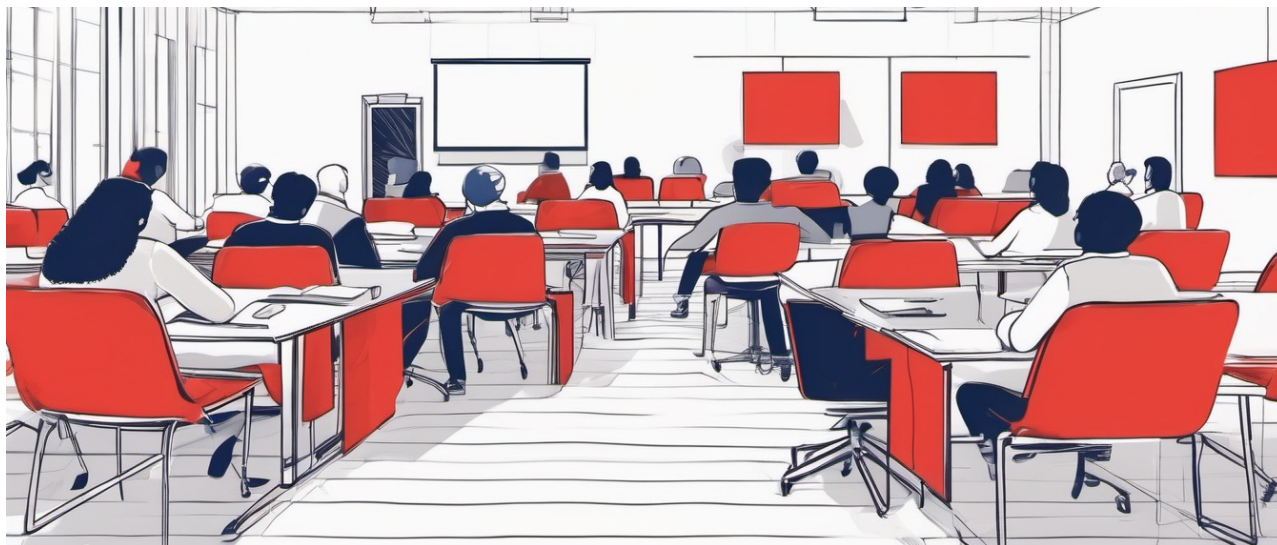
Spécial indépendants et TPE

- Oser vendre ses compétences : marketing de soi (1 jour)
- Définir sa stratégie commerciale (1 jour)
- Méthodes et outils pour convaincre (1 jour)

Top formation :

- 💡 Vendre un logement social
- 💡 La vente en VEFA
- 💡 Diminuer la vacance et optimiser la commercialisation des logements

Le bon produit ou service, au bon endroit, au bon prix pour la bonne cible



Marketing : fondamentaux

- 📍 Concevoir et déployer sa stratégie marketing (2 jours)
- 📍 Les fondamentaux du marketing opérationnel (2 jours)
- 📍 Analyser son portefeuille produits/services (2 jours)
- 📍 l'UX au cœur de votre stratégie marketing (2 jours)
- 📍 Spécificités des écrits marketing (2 jours)
- 📍 Marketing durable et responsable (2 jours)

Webmarketing

- 📍 Bases du marketing digital – (2 jours)
- 📍 Marketing automation : optimisez vos campagnes marketing (2 jours)
- 📍 Marketing digital : stratégie et mise en œuvre (2 jours)
- 📍 Augmentez la visibilité de votre site internet (2 jours)
- 📍 Les écrits marketing sur le web (2 jours)
- 📍 Inbound : convertir vos visiteurs en prospects et vos prospects en clients (2 jours)

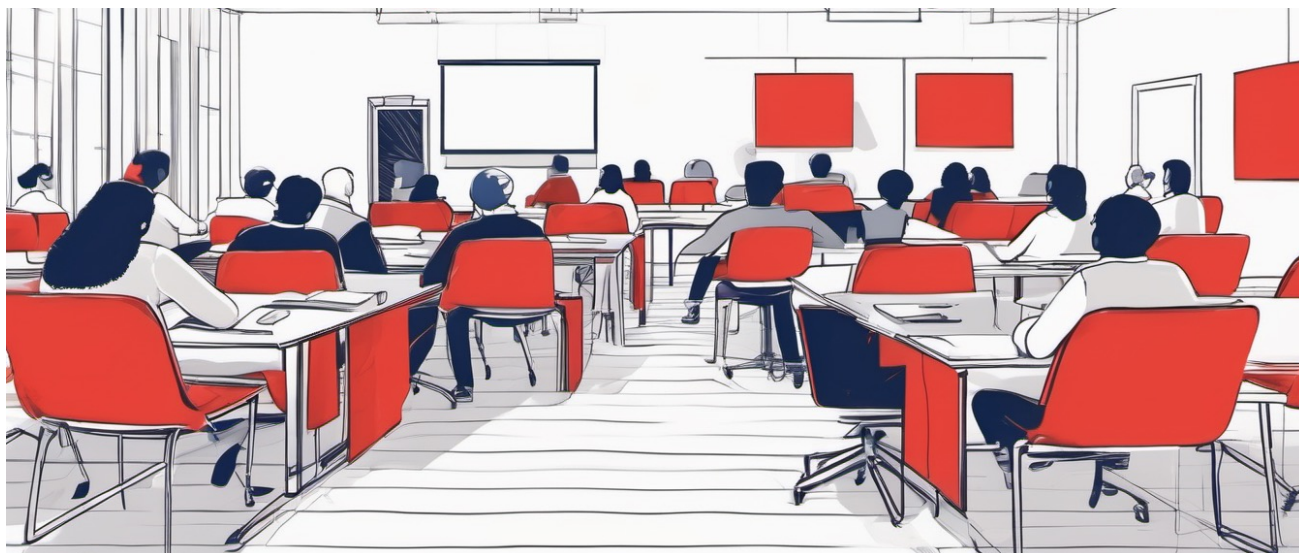
Communication

- 📍 Les fondamentaux de la communication d'entreprise (2 jours)
- 📍 La communication externe (2 jours)
- 📍 La communication interne (2 jours)
- 📍 Les nouveaux défis de la communication interne (RSE, QVT, télétravail...) (2 jours)
- 📍 La communication événementielle (2 jours)
- 📍 La communication marketing (2 jours)
- 📍 Communication de crise (2 jours)
- 📍 Communication sur le changement (2 jours)
- 📍 Organiser et gérer un événement (2 jours)

Communication digitale

- 📍 Fondamentaux du digital et des réseaux sociaux (2 jours)
- 📍 Le storytelling (2 jours)
- 📍 Les fondamentaux juridiques de la communication digitale (droit à l'image, CNIL...)

Prendre en compte les hommes et l'environnement pour une meilleure qualité de vie au travail



Ressources humaines et éthique :

- Prévenir et gérer les RPS (2 jours)
- Sensibilisation aux bonnes pratiques (1 jour)
- Harcèlements moraux, sexuels, agissements sexistes et discrimination (2 jours)
- Identifier et prévenir les addictions (1 jour)
- Référent harcèlement sexuel (1 jour)
- Référent handicap dans l'entreprise (1 jour)
- Développer une démarche QVT au sein de l'entreprise (2 jours)
- L'essentiel des RH pour les managers (2 jours)
- Conduire l'entretien professionnel (1 jour)
- Bien préparer sa retraite (1 jour)
- Connaître le statut d'aidant (1 jour)
- Sécuriser les procédures disciplinaires (1 jour)
- Gérer un contentieux prud'homal (2 jours)
- Les aspects réglementaires du RGPD (1 jour)
- Évaluer les risques professionnels : le DUERP (1 jour)
- Les obligations en termes de sécurité (1 jour)
- La pénibilité au travail (1 jour)
- Gestes et postures (1 jour)
- Ergonomie au bureau (1 jour)
- Les maux au bureau (1 jour)

SECTEURS

Immobilier – Habitat social



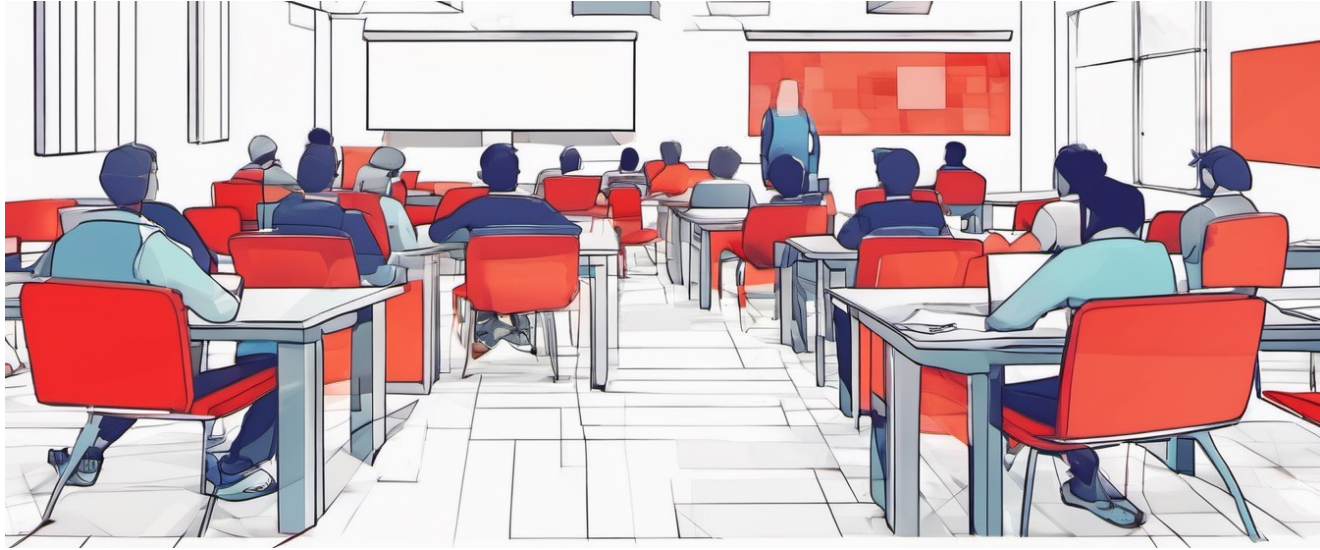
*Voici une liste non exhaustive des interventions que nos formateurs peuvent vous proposer.
N'hésitez pas à nous contacter si vous avez des besoins autres que ceux-ci-dessous.*

Satisfaction : 9,5/10



FORMATIONS 100% Bienveillantes- Interactives- Originales-Sur mesure

Environnement de travail du logement social



Voici une liste non exhaustive des interventions que nos formateurs peuvent vous proposer. N'hésitez pas à nous contacter si vous avez des besoins autres que ceux-ci-dessous.

Gestion, finance et fiscalité

- 💡 Les charges récupérables (2 jours)
- 💡 Les fondamentaux de la gestion de copropriétés (2 jours)
- 💡 Comptabilité HLM (2 jours)
- 💡 Les fondamentaux de la TVA des bailleurs sociaux (2 jours)

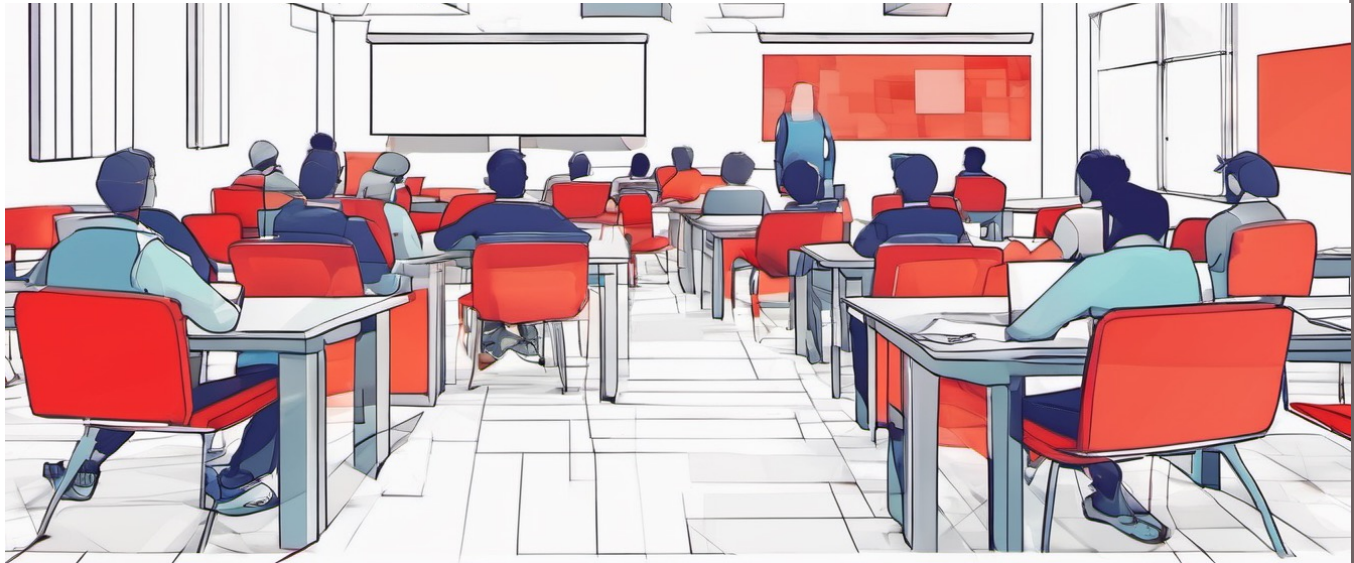
Gestion locative et sociale

- Évolutions réglementaires de la gestion locative (2 jours)
- Législation des baux commerciaux (2 jours)
- Les fondamentaux de la gestion de copropriétés (2 jours)
- Vie du bail (2 jours)
- Gestion du recouvrement au téléphone (2 jours)
- Procédure EDL et démarche de commercialisation (2 jours)
- État des lieux entrants et sortants (2 jours)
- Prévenir et gérer les situations conflictuelles avec les locataires (2/3 jours)
- Vocabulaire technique du bâtiment (2 jours)
- Vocabulaire du logement social (2 jours)

Gestion commerciale

- Diminuer la vacance et optimiser la commercialisation de logements (2 jours)
- Vendre un logement social (2 jours)
- La pré visite : savoir convaincre le locataire d'accepter le logement attribué (2 jours)
- Vendre un logement social (2 jours)
- La vente en VEFA (2 jours)

Environnement du travail du logement social



- Location meublée professionnelle (1 jour)
- Location meublée non professionnelle (1 jour)
- Revenus fonciers et régime des plus-values (1 jour)
- SCI : constitution et utilisation en gestion patrimoniale (2 jours)
- Comptabilité des copropriétés et de la gérance locative (2 jours)
- Les différents types de baux (1 jour)
- TVA immobilière (1 jour)
- Actualisation fiscale et loi de finances (1 jour)
- Actualisation sociale (1 jour)
- Gestion locative (2 jours)
- Loi Hoguet : déontologie, obligations et responsabilités professionnelles (1 jour)
- Gestion locative (FAPIL) BRS (2 jours)
- Loi ALUR et urbanisme (2 jours)
- Droit de préemption urbain (1 jour)
- La gestion des risques contentieux en matière de vente immobilière (1 jour)
- Se familiariser avec le vocabulaire de l'immobilier (1 jour)
- Bail à construction – bail emphytéotique (1 jour)
- Les évolutions réglementaires de la gestion locative (1 jour)
- Les fondamentaux de la gestion de copropriétés (2 jours)
- La loi ELAN et l'immobilier (1 jour)
- La vente immobilière après la loi ALUR (1 jour)
- Comprendre l'acte notarié dans le processus de vente (1 jour)
- Déontologie et blanchiment d'argent (1 jour)
- Fondamentaux de l'urbanisme (1 jour)
- Vente en viager (1 jour)
- Revenus fonciers et principales mesures de défiscalisation (1 jour)
- Adapter son organisation et sa stratégie aux enjeux du numérique (2 jours)
- Organiser son activité et sa prospection de façon plus efficace (1 jour)

Des méthodes pédagogiques concrètes et participatives pour une efficacité éprouvée.

L'équipe des formateurs construit les modules avec un grand professionnalisme et reste vigilante à la bonne ambiance au sein des groupes tout au long des journées.

Ce contexte de bienveillance et de bonne humeur leur permet d'appliquer des méthodes **pédagogiques ludiques et fédératrices** gage d'un apprentissage dans la durée.

La ludopédagogie est au cœur de notre façon d'appréhender **autrement** la formation ; les jeux sont régulièrement utilisés pour faire passer les messages et mettre en avant des attitudes et comportements clés .

L'expérience nous montre que ce type d'animation reste plus longtemps dans les mémoires et permet de **faire évoluer dans la durée, les savoir-faire et savoir-être** des participants les rendant ainsi plus performants.

Pourquoi les jeux en formation ?

- 📍 Pour entretenir la concentration, l'intérêt pendant la formation
- 📍 Pour favoriser la mobilisation et l'implication de l'apprenant
- 📍 Pour favoriser la mémorisation
- 📍 Pour projeter les participants dans un univers rassurant, décontextualisé et sans jugement

Quels types d'animations avec le jeu ?

• Les ateliers dynamiques.

Généralement pratiqués en sous-groupes pour favoriser l'intelligence collective, les travaux en atelier partent d'une problématique qui doit être résolue par l'équipe sur une durée prédéterminée (d'où l'aspect dynamique car limité dans le temps). Le résultat des ateliers est ensuite présenté en groupe entier qui enrichit la démarche par des questions et/ou des propositions jusqu'à validations des solutions possibles pour la problématique.



• Les jeux de rôle et mises en situation.

Ils sont utilisés pour travailler sur le savoir-être des participants. Ces deux activités peuvent être filmées et analysées à chaud, puis à froid pour que la personne puisse avoir un regard externe sur elle-même. Bien entendu, tout se fait dans une ambiance constructive et bienveillante.

• Les « ice breakers », pour rompre la glace

Des jeux courts, dynamiques, pour introduire une nouvelle notion, ancrer un savoir ou créer une ambiance bienveillante.



Ludo-pédagogie : méthode d'apprentissage par le jeu.

La ludo pédagogie place les participants en situation d'expérimenter et d'analyser eux-mêmes la thématique en étant impliqués dans l'évènement.

Nous contacter

Pour nous rencontrer , pour organiser vos formations, vos séminaires, des journées de cohésion dans votre entreprise...

Direction

Marc VICHOT :
06.50.14.93.89
m.vichot@mrformation.fr

Loris VICHOT :

07.50.46.12.45
contact@mrformation.fr

Développement commercial

Fabien MOUROUX
04.96.16.06.90
commercial@mrformation.fr