



S&D Formations



# Catalogue de formation 2024

"Et si vous développiez vos compétences  
grâce à la formation ?"

S&D Formations  
31B avenue de la Jonchère  
77600 Chanteloup en brie

Tel: 01 84 80 99 32  
[www.sdformations.fr](http://www.sdformations.fr)  
[contact@sdformations.fr](mailto:contact@sdformations.fr)

# Notre histoire

**Un héritage de savoir-faire, une promesse d'avenir !**

**S&D Formations**, c'est l'histoire de deux associés passionnés qui ont décidé d'unir leurs expertises pour transformer le paysage de la formation professionnelle.

**S** pour **Salim**, fort de plus de 20 ans d'expérience dans le domaine de la finance, apporte une connaissance approfondie des enjeux financiers et des pratiques du secteur. Sa passion pour la transmission de savoirs lui permet de rendre des concepts complexes accessibles et pertinents pour tous.

**D** pour **Dorothee**, quant à elle, est une experte en management et en stratégie commerciale. Son parcours riche en gestion d'équipe et en développement commercial lui permet de concevoir des formations qui allient théorie et pratique, adaptées aux besoins spécifiques des entreprises et des professionnels.

Ensemble, nous avons créé **S&D Formations** pour offrir des programmes de formation sur mesure, adaptés aux défis contemporains du monde du travail. Notre approche repose sur l'écoute, l'interaction et l'innovation, afin de garantir une expérience d'apprentissage engageante et efficace.

Depuis notre création, nous avons eu le privilège d'accompagner de nombreux apprenants et entreprises dans leur développement. Chaque formation est une nouvelle occasion de partager notre passion et de contribuer à votre succès professionnel.

**Rejoignez nous dans cette aventure enrichissante et ensemble, façonnons votre avenir !**



## Comment vous inscrire ?

Téléphone : **01 84 80 99 32**

Email : **contact@sdformations.fr**

Site Web: **www.sdformations.fr**

**"Se former, c'est investir en soi-même"**

# Sommaire

1

Management & Leadership

2

Maitriser les techniques de ventes

3

Maitriser la prise de parole en public

4

Initiation à la finance





# Management & Leadership

Améliorez les compétences de leadership grâce à notre formation!

## Programme

La formation en management vise à permettre aux managers de développer leurs compétences en leadership, gestion d'équipe communication, prise de décision et gestion du changement. Elle se base sur des méthodes pédagogiques actives, favorisant l'interaction et la pratique en situation réelle.

## Objectif de la formation

- Renforcer vos compétences en leadership
- Gérer efficacement les équipes et les projets,
- Favoriser une communication claire et inspirante,
- Naviguer dans des environnements complexes avec agilité et confiance.

## Prérequis

Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis pour suivre cette formation

## Tarif

A partir de 700 euros par personne selon le programme demandé. Le mode de formation (Distanciel, présentiel ou hybride). Tarif de groupe communiqué par devis pour un nombre maximum de 10 participants par session.

**Public Cible** : manager débutant, manager expérimenté, dirigeants, collaborateur évolutif etc..

## Contenu

### 1 - Introduction au Management et Leadership

Rôle du manager et compétences clés  
Les différents styles de management  
Introduction au leadership

### 2 - Gestion des Équipes et Motivation

Construire une équipe performante  
Motivation des collaborateurs  
Gestion de la performance individuelle et collective

### 3 - Communication Efficace et Gestion des Conflits

Les bases de la communication interpersonnelle  
La gestion des conflits  
Gestion des situations difficiles

### 4 - Prise de Décision et Gestion du Changement

La prise de décision  
Le management du changement  
Accompagner l'équipe pendant le changement

### 5 - Développement Personnel du Manager et Plan d'Action

Bilan et auto-évaluation des compétences managériales  
Le coaching, le mentorat pour le développement de l'équipe  
Élaboration du plan d'action individuel

**Durée** : 5 jours (35 heures) (la durée varie en fonction du programme demandé) 35 heures étant le programme le plus complet

**Lieu de formation** : présentiel dans l'entreprise, distanciel ou en mode hybride



# Maitriser les techniques de ventes

Apprendre à vendre, c'est apprivoiser chaque étape du processus commercial"

## Programme

Ce programme de formation permet aux participants de renforcer leurs compétences en vente de manière progressive et complète, en passant de la prospection à la fidélisation client, tout en utilisant des techniques de négociation et de conclusion avancées. L'approche interactive et les mises en situation permettent d'ancrer les apprentissages pour une application immédiate sur le terrain.

## Objectif de la formation

- identifier les étapes clés du processus de vente.
- Utiliser des techniques de vente adaptées à chaque étape,
- Gérer les objections et conclure efficacement une vente,
- Développer une relation client durable basée sur la confiance et la satisfaction.

## Prérequis

Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis pour suivre cette formation

## Tarif

A partir de 900 euros par personne selon le programme demandé. Le mode de formation (Distanciel, présentiel ou hybride). Tarif de groupe communiqué par devis pour un nombre maximum de 10 participants par session.

## Contenu

### 1 - Introduction aux Fondamentaux de la Vente

Introduction à la vente moderne

Le processus de vente : Étapes clés, (prospection, prise de contact, découverte des besoins et présentation de l'offre.

### 2 - Techniques Avancées de Vente et Gestion des Objections

Maîtriser la présentation produit/service

Gérer les objections et convaincre

Les types d'objections

Techniques pour surmonter les objections

### 3 - Techniques de Conclusion et Fidélisation

Les techniques de conclusion efficaces

Signaux d'achat

Les différentes techniques de conclusion

Comment demander l'engagement final sans pression

Fidélisation client et ventes additionnelles

**Durée** : 5 jours (35 heures) (la durée varie en fonction du programme demandé) 35 heures étant le programme le plus complet

**Lieu de formation** : présentiel dans l'entreprise, distanciel ou en mode hybride

**Public Cible** : commerciaux, personne en reconversion, entrepreneur, professionnels en contact avec les clients, vendeurs expérimentés et manager commerciaux.



# Maîtriser la Prise de Parole en Public

"L'art de la parole en public, c'est avant tout l'art de se faire entendre sans crier"

## Programme

Ce programme permet de travailler sur chaque aspect de la prise de parole en public, de la gestion du trac à la structuration du discours, en passant par l'argumentation et l'interaction avec l'auditoire. Grâce à des exercices pratiques, des simulations et des retours personnalisés, les participants repartent avec des outils concrets pour améliorer leur aisance et leur impact lors de leurs interventions publiques.

## Objectif de la formation

- Développer sa confiance en soi lors de prises de parole devant un groupe.
- Structurer efficacement un discours pour capter et maintenir l'attention de l'auditoire.
- Apprendre à gérer les questions et interactions avec le public de manière constructive
- Identifier et surmonter les obstacles personnels liés au trac et au stress.

## Prérequis

Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis pour suivre cette formation

## Tarif

A partir de 800 euros par personne selon le programme demandé. Le mode de formation (Distanciel, présentiel ou hybride). Tarif de groupe communiqué par devis pour un nombre maximum de 10 participants par session.

## Contenu

### 1 - Fondamentaux de la prise de parole

Confiance en soi et gestion du stress  
Connaître son public et définir ses objectifs  
Techniques de structuration d'un message  
Supports visuels et techniques  
Exercice pratique : Mini-présentation.

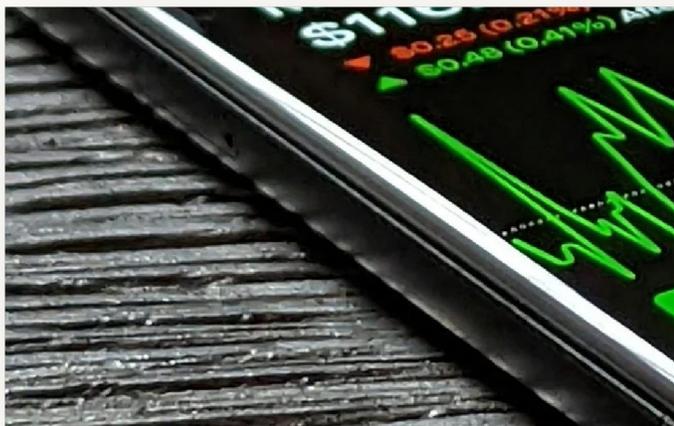
### 2 - Maîtriser l'art de la communication

Prendre la parole avec impact,  
Techniques vocales et gestuelles,  
Gérer les interactions et les imprévus  
Captiver et maintenir l'attention du public,  
Gérer les questions et objections  
Faire face aux imprévus  
Exercice pratique : Présentation finale

**Durée** : 3 jours (21 heures) (la durée varie en fonction du programme demandé) 21 heures étant le programme le plus complet

**Lieu de formation** : présentiel dans l'entreprise, distanciel ou en mode hybride

**Public Cible** : Toute personne souhaitant améliorer ses compétences en communication orale devant un groupe.



# Initiation à la finance

"Prenez le contrôle des chiffres pour éclairer vos décisions stratégiques et propulser votre activité vers de nouveaux sommets !"

## Programme

Cette formation permet aux participants, même sans connaissances préalables, d'acquérir une base solide pour comprendre et interagir avec les problématiques financières dans un cadre professionnel.

## Objectif de la formation

- Comprendre les bases de la finance,
- Maîtriser les indicateurs financiers,
- Améliorer la gestion budgétaire,
- Renforcer vos compétences opérationnelles.

## Prérequis

Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis pour suivre cette formation

## Tarif

A partir de 700 euros par personne selon le programme demandé. Le mode de formation (Distanciel, présentiel ou hybride). Tarif de groupe communiqué par devis pour un nombre maximum de 10 participants par session.

## Contenu

### 1 - Introduction aux fondamentaux financiers

Introduction à la finance ,  
Les documents financiers essentiels,  
Analyse des documents financiers

### 2 - Maîtriser les outils financiers de gestion

Établir un budget prévisionnel,  
Contrôler les écarts budgétaires,  
Gestion des flux de trésorerie.

### 3 - Prise de décisions financières

Les ratios financiers clés,  
Évaluer la performance financière,  
Prise de décision en matière d'investissements,  
Les options de financement,  
Atelier pratique : Étude de cas complète.

**Durée** : 3 jours (21 heures) (la durée varie en fonction du programme demandé) 21 heures étant le programme le plus complet

**Lieu de formation** : présentiel dans l'entreprise, distanciel ou en mode hybride

**Public Cible** : Professionnels non financiers souhaitant comprendre les bases de la finance



# Nos méthodologies

Simplifiez la complexité avec une approche méthodologique claire et pratique, adaptée à vos objectifs."



Pour chaque formation, nous mettons en place :

1. Diagnostic et analyse des besoins,
2. Apports théoriques et conceptuels,
3. Exercices pratiques et ateliers,
4. Feedback et ajustement
5. Synthèse et consolidation,
6. Plan d'action et mise en œuvre,
7. Évaluation et suivi.

Cette méthodologie est flexible et peut être ajustée selon la durée de la formation, le profil des participants et les objectifs pédagogiques.



## Nos formateurs

"Nos formateurs sont sélectionnés pour leur expertise, leur expérience pratique et leur capacité à transmettre des connaissances adaptées aux besoins spécifiques des formations proposées."

## Adaptation des formations



"Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter notre référente, Madame Dorothee Petit, au 07 44 88 60 54 ou par e-mail à [dorothee.petit@sdformations.fr](mailto:dorothee.petit@sdformations.fr)."



## Inscription ou demande de devis

Par téléphone : 01 84 80 99 32  
Email : [contact@sdformations.fr](mailto:contact@sdformations.fr)  
Site internet : [www.sdformations.fr](http://www.sdformations.fr)