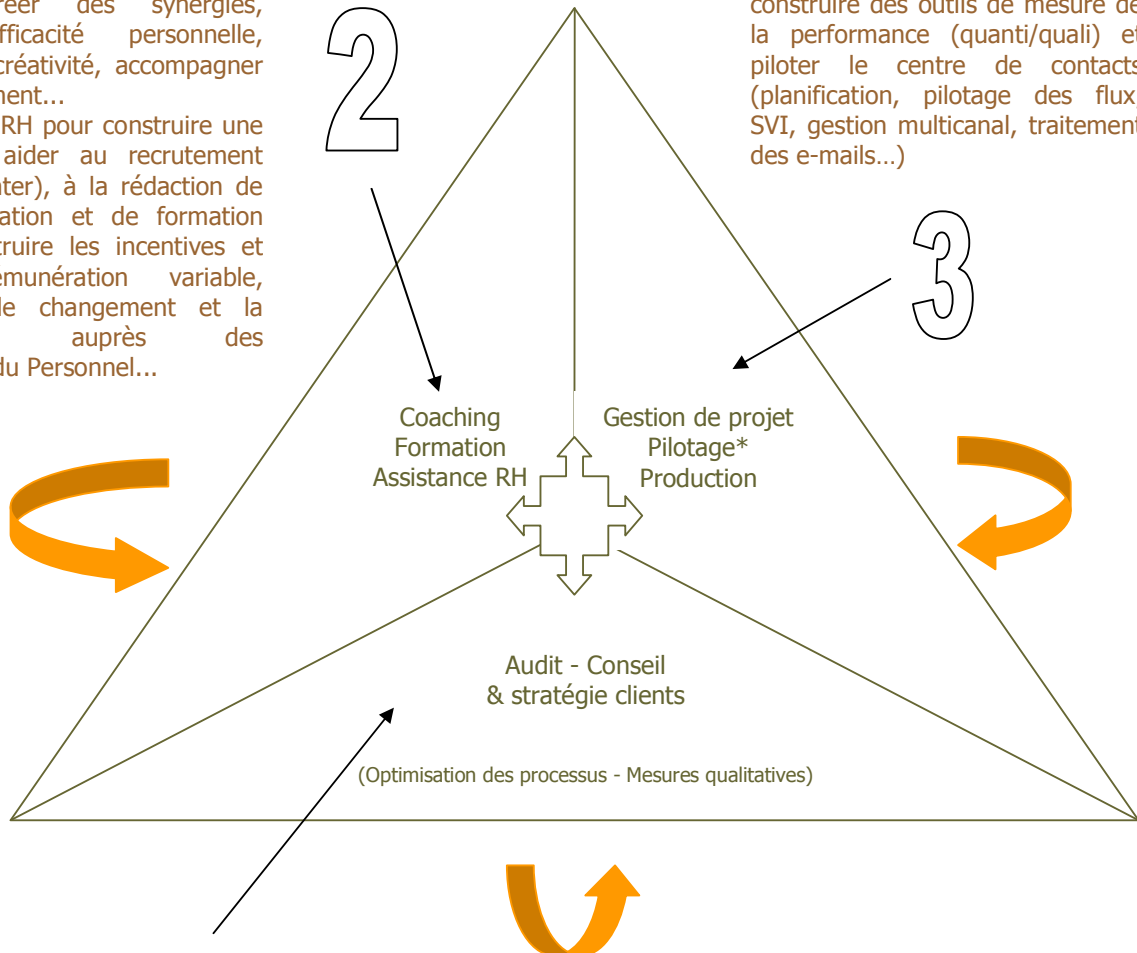


Des formations sur mesure pour développer les savoir-faire et savoir être de vos équipes en accueil, ventes, télémarketing, management...

Du coaching collectif ou individuel pour dynamiser, créer des synergies, améliorer l'efficacité personnelle, développer la créativité, accompagner vers le changement...

Une assistance RH pour construire une stratégie RH, aider au recrutement (assessment center), à la rédaction de guides d'intégration et de formation continue, construire les incitations et plan de rémunération variable, accompagner le changement et la communication auprès des Représentants du Personnel...

Pour monter un cahier des charges, choisir la bonne solution technologique, sélectionner un partenaire en outsourcing, monter une opération de télémarketing, construire des outils de mesure de la performance (quanti/quali) et piloter le centre de contacts (planification, pilotage des flux, SVI, gestion multicanal, traitement des e-mails...)



1

Pour analyser les processus de l'entreprise, mettre en place les meilleures organisations, trouver les leviers de croissance, accompagner les orientations stratégiques et les traduire en défis et objectifs opérationnels, découvrir ensemble de nouveaux horizons encore mal explorés et apporter avec un oeil extérieur des préconisations simples, pragmatiques, économiques...

Un savoir faire au service de la Relation Clients

