

LEAVE YOUR PRINTS

CATALOGUE 2024





Leave Your Prints Sarl est un **cabinet conseil et stratège en relation client**. L'optimisation des parcours clients de bout-en-bout demeure le cœur de notre métier.

Nous accompagnons les entreprises dans l'amélioration de leurs performances et l'optimisation de leurs actions pour **un meilleur positionnement sur le marché**. Notre méthode, c'est aussi un état d'esprit et une adaptation à la culture et aux besoins de nos clients.

**2024 : FAISONS LE
CHEMIN ENSEMBLE**



NOS MÉTIERS

01

Relation Client

- Diagnostiquer votre Culture Client
- Optimiser votre Expérience Client
- Concevoir des outils de fidélisation
- Piloter la performance

02

Etudes et Audits

- Études sociologiques et économiques
- Etudes de faisabilité
- Audit Commercial
- Audits institutionnels et organisationnels

03

Suivi du secteur Privé

- Rédaction d'un plan d'affaires pour un accompagnement sur mesure
- Assistance – Conseils
- Intermédiation d'affaires

04

Formations et Coaching

- Relation Client
- Efficacité Commerciale
- Management et Optimisation Organisationnelle
- Softs skills
- Autres thématiques à la demande



NOTRE ÉQUIPE

Nos consultants sont des gestionnaires nationaux et internationaux expérimentés avec plus de quinze années d'expériences. Ils sont entourés d'une équipe opérationnelle qui participe à l'élaboration, au suivi et à la mise en œuvre des solutions développées.





CATALOGUE 2024

- FORMATIONS
- SÉMINAIRES
- ACTIVITÉS



MÉTHODOLOGIE

Nous partons du principe que l'adulte en formation a acquis des réflexes qui le rendent apte à développer ses connaissances dans divers domaines. Dans ce contexte, nous adoptons une approche andragogique prenant à contre-pied la pédagogie fondamentale et verticale.

Cette approche se veut **opérateur, répondant à des besoins spécifiques exprimés par les participants** et pour la satisfaction desquels ils sont prêts à s'investir pleinement.



Le Brainstorming



Des Jeux de rôles



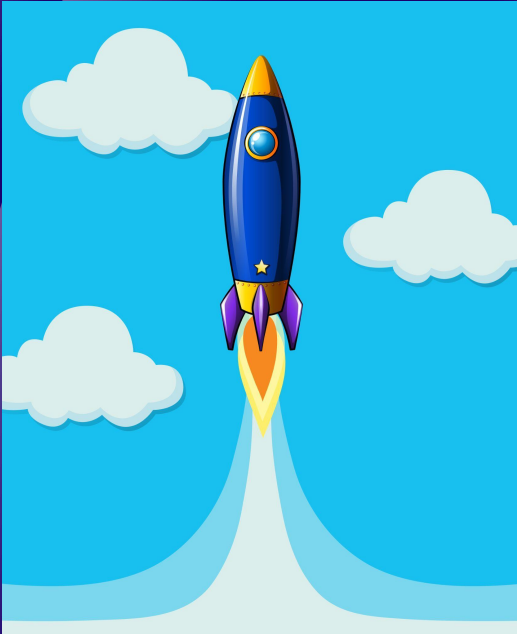
Des Études de cas



Des Partages d'expériences



1. OPÉRATION BOOSTER



CIBLE

Forces de vente :
Tout le réseau commercial opérationnel

OBJECTIFS

Le but est de Redynamiser le mental des agents terrain en créant en eux un déclic appelé à améliorer leur résilience et leurs performances

PROBLÉMATIQUES

- Découragement, démotivation de la force de vente (à la base du turn over)
- Sentiment de statu quo inhibant leur motivation et impactant négativement leur performance.
- Besoin de dépassement de soi
- Absence de formation innovante adressant des défis spécifiques du métier

CONTENU (Aperçu)

Activités pratiques et exposés sur le MAT :

- Mental
- Attitude
- Techniques Gagnantes de Ventes (TGV)



2. MANAGERS D'ÉLITES



CIBLE

Responsables
commerciaux

OBJECTIFS

A travers cette formation les responsables commerciaux se familiariseront avec des méthodes de maîtrise de leur cycle de vente et des stratégies pour démarquer leurs équipes sur leur marché.

PROBLÉMATIQUES

- Besoin de stratégies innovantes adaptées aux mutations du marché
- Faible appréhension du cycle de ventes par produit
- Organisation peu optimale des équipes

CONTENU (Aperçu)

- Notions avancées sur les Cycles de ventes
- Technique de ventes pour élites
- Initiation à la pratique de la Stratégie de l'Océan Bleu



3. LA RELATION CLIENT ET EFFICACITÉ DE LA CHAÎNE DE VALEUR



CIBLE

Toute l'institution : organisation en plusieurs vagues afin de ne pas handicaper le fonctionnement. Important d'avoir dans chacune des vagues un représentant par services.

OBJECTIFS

Amener les différents acteurs à intégrer dans leurs activités quotidiennes la transversalité existante entre les opérations de front et de back-office pour une expérience client exceptionnelle. Proposer à la direction générale des changements organisationnels d'optimisation de la relation client

PROBLÉMATIQUES

- Goulot d'étranglement entre Directions, Départements et Services impactant la qualité du service à la clientèle.
- La méconnaissance de la finalité des différents postes
- Variabilité de l'Expérience Client d'un point de contact à l'autre

CONTENU (Aperçu)

- Le concept de servuction
- Diagnostic de l'expérience client dans votre entreprise
- Arrimage du cycle de vente à la chaîne de valeurs
- Momentum d'optimisation de la relation client dans votre entreprise



4. GESTION DU TEMPS ET DES PRIORITÉS



CIBLE

Tout le personnel

OBJECTIFS

Découvrir son rapport au temps et développer des techniques afin d'accroître sa productivité et sa capacité à organiser ses tâches et activités.

PROBLÉMATIQUES

- Les défis de productivité
- La sensation de surcharge de travail
- Ennui et/ou perte d'engagement
- Le paradoxe du progrès

CONTENU (Aperçu)

- Découvrir son rapport au temps
- Burn out – Bore out – Brown out
- Matrice des Priorités
- Les trois règles d'or de la productivité



5. LEADERSHIP ET MANAGEMENT



CIBLE

Comité de Direction/Middle Management

OBJECTIFS

Renforcer les capacités de chaque membre du CODIR et Manager face aux nouveaux défis du leadership en entreprise.

PROBLÉMATIQUES

- Evolution des défis du manager contemporain
- Carence de résultat malgré une très bonne technicité des managers

CONTENU (Aperçu)

- Management et Leadership : Opposition ou Complémentarité ?
- Découvrir son style et sa vision du Leadership (Cartographie Leadership du CODIR)
- Quel leadership pour conduire vos équipes à la performance ?



6. PRÉSENTATIONS INNOVANTES



CIBLE

Membres du CODIR
et Middle Management

OBJECTIFS

Capaciter les managers pour la réussite des communications diverses :

- Présentation de rapports
- Lancement de produits
- Exposés chez des partenaires
- Etc.

PROBLÉMATIQUES

- Besoin d'adaptation des managers aux défis modernes de présentations professionnelles
- Exigences croissantes des différents auditoires

CONTENU (Aperçu)

- Cinq Modèles de présentations courants pour les managers
- Trois clés fondamentales de réussite des présentations
- Comment Entériner le SHOW le Jour J



7. CODIRs PERFORMANTS



CIBLE

Comité de Direction

OBJECTIFS

Mettre au clair la mission d'un CODIR et renforcer les connaissances des membres du CODIR sur les bonnes pratiques amenant à l'excellence managériale.

PROBLÉMATIQUES

- Routine de l'organe de gouvernance
- Pas ou peu de décisions prises et appliquées
- Echanges peu constructifs :
Confrontation limitée des points de vue ou moments d'affrontements périodiques

CONTENU (Aperçu)

- CODIR : De la troupe à l'État-major
- Réunions de qualité : Programmer – Animer – Suivre
- Les Règles d'or
- Evaluation d'un codir performant



NOS SÉMINAIRES DE FORMATIONS



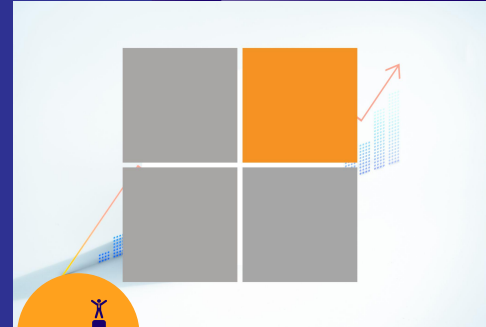
**Management de
l'Efficacité commerciale**

(MARS 2024)



**Réinventer
la Relation Client**

(JUIN 2024)



**Le Dernier
Quart**

(SEPTEMBRE 2024)





AUTRES ACTIVITÉS

1

L'ANALYSE
COMPORTEMENTALE
DISC

4

MANUELS DE
PROCÉDURES

7

STRATÉGIES
DIGITALES

2

TEAM
BUILDING

5

CALL
CENTERS

8

DÉVELOPPEMENT
PERSONNEL

3

PLANS
STRATÉGIQUES

6

TECHNIQUES DE
PRISES DE PAROLES

9

APPROCHES
RÉUSSIES DE
FOIRES ET SALONS

QUELQUES RÉFÉRENCES



H.G.A Conseil et Associés





NOS CONTACTS



+229 95541601
+228 70801719



Leave Your Prints
Leave Your Prints
www.lypsarl.com



Jéricho – Cotonou - BENIN
Attiégon, Golfe 2 - Lomé - TOGO



contact@lypsarl.com



LEAVE YOUR PRINTS SARL

Démarquez-vous!