

NOUVELLES DONNES

DONNER GOÛT AU FUTUR

NOS COLLECTIONS FORMATION ET CONSEIL



TABLE DES MATIÈRES

I. NOS CONVICTIONS PÉDAGOGIQUES

II. NOS COLLECTIONS

- Mieux vendre
- Améliorer la satisfaction client
- Renforcer l'impact des managers
- Déployer les connaissances socles
- Nos missions de conseil
 - Enrichir votre vision stratégique
 - Optimiser votre organisation
 - Distribuer omnicanal
 - Engager vos équipes
 - Développer vos talents

III. QUI SOMMES-NOUS?

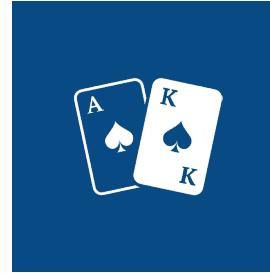
IV. NOUS CONTACTER



I. NOS CONVICTIONS PÉDAGOGIQUES



« JE PASSE MON TEMPS À APPRENDRE CE QUE JE NE SAIS PAS FAIRE POUR APPRENDRE À LE FAIRE » PICASSO



Engagement - Le « Jeu »
Créer de l'émotion pour renforcer
la mémorisation



Expérimentation - Le « Je »
Mise en action personnalisée
pour générer l'attention



Ancrage - Le « Temps »
Répéter les pratiques pour fixer
les notions



LA ND TOUCH' LES ATOUTS NOUVELLES DONNES

Notre expertise

20 ans d'expérience sur la performance dans la relation client nous ont permis de développer une expertise pointue sur l'excellence relationnelle et le développement des compétences des managers.

Nés dans les services financiers nous apportons en complément notre connaissance fine des métiers de la banque et de l'assurance.

Nos moteurs de personnalisation

Grâce à Nouvelles Donnes, développez les connaissances métiers et réglementaires de vos collaborateurs, sans y dépenser trop d'énergie.

Notre application ND2D propose à chaque apprenant un parcours personnalisé et un suivi, tout au long de la formation, pour l'accompagner jusqu'à l'atteinte de l'objectif final.

Notre Training Center

Le Training Center Nouvelles Donnes pour muscler les postures de vos athlètes !

- Une équipe de professionnels disponible pour entraîner chaque collaborateur à la relation client, soit par téléphone, soit en visio-conférence.
- Une solution plébiscitée par plus de 10 000 apprenants par an pour des résultats garantis.

ACTIONNER LES LEVIERS DE MOTIVATION POUR OPTIMISER L'APPRENTISSAGE



UTILISER DES FORMATS ET DES MODALITÉS DIFFÉRENTES EN FONCTION DE VOS BESOINS

Digital Learning

Mesurer
L'efficacité et la rapidité
Tester

Training Center

Learning by doing
Tester
Cartographier
Ancrer

Présentiels et virtuels

La force du collectif
Embarquer
Transmettre
Partager
Former

Possibilité de dispositifs blended sur demande

II. NOS COLLECTIONS



MIEUX VENDRE

Véritable pépite de notre catalogue cette collection s'adresse aux professionnels qui souhaitent optimiser leurs compétences et performances commerciales.

Cette collection englobe une variété de thématiques cruciales pour réussir dans le domaine : de l'optimisation du temps commercial à la proactivité commerciale en passant par les techniques de négociation et la méthodologie commerciale.

Optimisation du temps commercial

- Organisation, priorisation et gestion du temps
- Prise de rendez-vous client
- Prise de rendez-vous prospect/recommandation
- Entretien client en visio

Méthode commerciale

- Les fondamentaux de la méthode de vente
- La découverte
- Traitement des objections
- L'argumentaire
- Conclure une vente

Négociation

- Argumenter pour convaincre
- Négocier et convaincre
- Négociation : Niveau Fondamental
- Négociation : Niveau Avancé

Proactivité commerciale

- Proactivité et rebond
- Conquête / prise de RDV
- Appel entrant avec rebond commercial
- Appel sortant avec rebond commercial
- Appel sortant programmé
- Approche globale

COACHING INDIVIDUEL AVEC NOTRE TRAINING CENTER

- Fondamentaux de la relation client (appel entrant, appel sortant, rebond commercial)
- Entretien visio
- Prise de rendez-vous client
- Prise de rendez-vous prospect
- Recommandation
- Négociation
- Approche globale

AMÉLIORER LA SATISFACTION CLIENT

La satisfaction client est le pilier des entreprises en croissance. Notre engagement : vous fournir des formations de haute qualité avec une approche complète et une expertise qui fait la différence.

Votre succès est notre récompense.

La communication

- Construire et maîtriser son pitch
- L'art du questionnement
- Présentations percutantes
- Développer l'impact et l'influence
- Maîtriser sa voix (DIVAS)
- Communiquer par téléphone
- Communiquer par mail
- Communiquer par tchat
- S'adapter aux profils variés avec le DISC

L'excellence relationnelle

- Développer sa posture de "service"
- Les fondamentaux de la communication relationnelle
- Développer son écoute active
- Savoir s'adapter aux différents profils clients
- Gérer les appels entrants (efficacité de traitement de la demande)
- Fidéliser sa clientèle
- Lutter contre l'attrition
- La proactivité commerciale

Gestion des situations complexes

- Gestion des personnalités difficiles
- Gestion des incivilités
- Savoir dire non
- L'assertivité
- Gestion du stress et des émotions

Optimisation de la Relation Client Omnicanale

- Maîtriser la visio
- Les fondamentaux de la relation client
- Savoir utiliser les bons médias et gérer les bascules

COACHING INDIVIDUEL AVEC NOTRE TRAINING CENTER

- Qualité de service par téléphone (appel entrant, appel sortant)
- Gestion des appels difficiles
- Communication par téléphone (discours, assertivité)
- Fidélisation de sa clientèle
- Omnicanalité

RENFORCER L'IMPACT DES MANAGERS

Cette collection est conçue pour vous aider à exceller dans un monde professionnel en constante évolution et vous doter des outils essentiels pour fédérer, impulser, et faire face aux défis du management moderne. Rejoignez avec nous la grande famille des managers impactants.

Parcours de formation managériale

- Les Fondamentaux du Management
- Porter la stratégie / développer son leadership
- Les entretiens managériaux
- Développer l'autonomie de mes collaborateurs
- Posture de manager coach
- Observation en débriefing efficace
- Méthode de débriefing
- L'art d'un feedback efficace
- Management Hybride
- Le Manager émotionnellement intelligent
- Savoir fédérer et impulser

Coaching et executive coaching

- Coaching individuel et collectif
- Ateliers d'intelligence collective
- Ateliers de co-développement
- Transformation comportementale

Assertivité

- Gestion des situations difficiles
- Gestion des personnalités difficiles
- Savoir dire non
- Gestion du stress et des émotions

Outils du manager

- Le débriefing
- Les leviers de motivation
- Les entretiens managériaux
- Gestion des situations difficiles
- La maîtrise du feedback
- Savoir dire non
- Porter la stratégie (discours, assertivité, leadership)
- Manager à distance
- Travailler sa prise de notes

COACHING INDIVIDUEL AVEC NOTRE TRAINING CENTER

- Débriefing
- Leviers de motivation
- Entretiens managériaux
- Gestion des situations difficiles
- Maîtrise du feedback
- Savoir dire non
- Porter la stratégie (discours, assertivité, leadership)
- Manager à distance
- Travail sur sa prise de notes

DÉPLOYER LES CONNAISSANCES SOCLES

Nous sommes des experts des métiers bancaires et assurance. Nos dispositifs vous permettent :

- D'optimiser le temps passé sur les apports pédagogiques
- De personnaliser les parcours au contexte de l'apprenant grâce à la data
- De pérenniser les effets de la formation sur le long terme grâce aux dispositifs d'ancrage
- D'encourager la participation active et les échanges entre pairs avec des sessions animées par des formateurs experts

Consolidation des techniques métier en banque et assurance

- BOX Conseillers des particuliers
- BOX Conseillers en gestion de patrimoine
- BOX Conseillers en banque privée
- BOX Conseillers des professionnels
- BOX Conseillers des entreprises
- BOX Conseillers des agriculteurs

Cartographie, évaluation et recrutement en banque et assurance

- ICB* Conseillers des particuliers 1
- ICB Conseillers des particuliers 2
- ICB CGP
- ICB Banquiers privés
- ICB Conseillers pros
- ICB Conseillers entreprises
- ICB Conseillers agris

*ICB© = Indice de Compétence Bancaire

Respect de la réglementation bancaire et financière

- Préparation à l'examen de certification AMF
- Préparation à l'habilitation interne AMF
- Préparation à l'examen Finance durable
- Formation MIF2
- Formation MIF2 pour gestionnaires d'actifs
- Formation LCB-FT
- Formation LCB-FT pour banquiers privés
- Formation LCB-FT pour gestionnaires d'actifs
- Habilitation assurance niveau 1
- Habilitation assurance niveau 3
- Formation DDA 15H
- Formation crédit à la consommation
- Formation DCI 7H
- Formation DCI 14H
- Formation DCI 40H
- Formation Sapin 2
- Formation Sapin 2 pour gestionnaires d'actifs

NOS MISSIONS DE CONSEIL

Cette collection est conçue pour vous aider à affiner votre stratégie, à mobiliser vos équipes, à développer vos talents, et à dominer le marché.

La stratégie

Enrichissement de votre vision stratégique

- Diagnostic culturel
- Méthodes Futurs possibles
- Benchmarks & tendances sectoriels
- Analyse de marché
- Animation et Coaching CODIR

Distribution omnicanale

- Rôle et place des canaux
- Approche parcours clients
- Proactivité digitale
- Géomarketing
- Dimensionnement d'équipes
- Téléphonie et joignabilité
- CRC
- Organisation distributive

L'organisation

Optimisation de votre organisation

- Diagnostic d'organisation
- Refonte de processus
- Frontalisation des back offices
- Hybridation des métiers
- Stratégie RH
- Professionnalisation de la fonction RH
- PMO de grands projets

Les talents

Engagement de vos équipes

- Transformation culturelle
- Conduite du changement
- Démarche projet d'unité
- Codéveloppement

Développement de vos talents

- Stratégie de ressources & GEPP
- Politique de recrutement
- Assessment
- Expérience collaborateurs
- Onboarding

III. QUI SOMMES- NOUS ?



QUI SOMMES-NOUS ?

Nouvelles Donnes est un cabinet de conseil et un organisme de formation, acteur de projets de développement positif.

Le Monde change vite. Nous sommes bousculés par les crises multiples, les révolutions technologiques, les défis environnementaux. Les entreprises ont la responsabilité de façonner un avenir désirable pour tous.

A vos côtés, notre ambition est de donner goût au futur.

- Nous écrivons les **projets d'entreprises optimistes** dans le respect de leur héritage.
- Nous prenons part à la mise en œuvre avec une attention particulière **au sens et à l'impact** des actions.
- Nous **énergisons les collectifs**, en impliquant les talents avec pragmatisme et créativité.

Implantés en Europe et en Afrique de l'Ouest, nous accompagnons depuis 20 ans nos clients dans la définition de leurs stratégies, dans l'évolution de leurs organisations et dans le développement de leurs compétences.

Nous mobilisons une équipe engagée, riche de multiples expériences et savoir-faire.

Nous valorisons des méthodologies et des outils qui apportent un cadre simplifiant aux problématiques les plus complexes.

Notre style nous distingue :

- la **tête** qui analyse et innove,
- le **cœur** qui embarque et soutient vos collaborateurs,
- les **jambes** qui avancent à vos côtés pour relever les défis.

Ensemble déployons votre Avenirable[®] = votre avenir désirable.



VOTRE AVENIRABLE

Le futur qui valorise votre histoire

Façonner un avenir désirable qui capitalise sur votre histoire, intègre les évolutions de votre environnement et propose des réponses alignées à vos besoins.

Le projet collectif qui nourrit les énergies

Mobiliser l'ensemble de vos collaborateurs autour d'un objectif collectif inspirant, qui dynamise les énergies.

L'engagement au service de la société et de l'économie du réel

Donner du sens à votre action, maîtriser votre impact sur l'environnement, l'emploi et votre territoire pour renforcer votre rôle positif dans la société.



VOTRE AVENIRABLE

La confiance donnée pour faire grandir chaque personne

Établir une relation basée sur la confiance et proposer des parcours professionnels personnalisés pour favoriser le développement individuel de chacun.

L'inspiration qui guide les vrais choix

Anticiper les tendances, poser les questions déterminantes et simplifier la complexité pour prendre des décisions éclairées même si elles sont disruptives.

IV. NOUS CONTACTER



NOUS CONTACTER

Pour toute demande de renseignements, vous pouvez nous contacter :

Bertrand LEMAGNENT
Responsable Développement Commercial
bertrand.lemagnent@nouvellesdonnes.com
M : +33 (0)6 59 81 05 10

Laëtitia BOUILLOT
Responsable Grands Comptes
laetitia.bouillot@nouvellesdonnes.com
M : +33 (0)6 87 25 57 30

Aaron LASSERRE
Responsable du développement
aaron.lasserre@nouvellesdonnes.com
M : +33 (0)6 26 85 27 44

Eric FOURNEL
Président
eric.fournel@nouvellesdonnes.com
M : +33 (0)6 62 16 14 65

Hermann DANO
Président de Nouvelles Donnes Afrique
hermann.dano@nouvellesdonnes.com
M : +225 05 04 83 10 20

Jean-Baptiste HUEBER
Directeur Général
jeanbaptiste.hueber@nouvellesdonnes.com
M : +33 (0)6 34 45 20 18

**Parlons-nous,
contact@nouvellesdonnes.com**