

---

# HUBER CONSULTING

Informations générales

## SIRET

94764393800014

## Adresse

HUBER CONSULTING

Huber

11 Rue de la Butte du Mesnil

27300

Courbépine

France

---

---

## **Tél**

0676459424

<https://sites.google.com/view/huberconsulting/accueil?authuser=0>

Présentation

## **Activité détaillée**

Conseil d'entreprise

Recrutement, diplômé de l'école du recrutement en 2024

Formation :

### ***Management***

**Recrutement des équipes**

**Organisation du travail**

**Comment réussir l'intégration d'un nouveau collaborateur**

**Prévenir les risques psychosociaux**

**Créer un profil de poste et sa fiche**

**Manager ses collaborateurs**

**Management motivationnel**

**Animer et encadrer une équipe**

**Conduire des réunions efficaces**

---

---

## **Gérer des personnalités difficiles**

**Mener l'entretien professionnel**

**Mener l'entretien régulier d'évaluation**

**Négocier et gérer les conflits**

**Savoir déléguer et responsabiliser ses collaborateurs**

**Comment fixer des priorités pour soi et son équipe,**

**Améliorer son organisation et sa rentabilité**

**Développer et maintenir la motivation des équipes**

**Gérer la formation et le plan de formation annuel**

**Organiser une formation interne ou sous traitée**

**Management interculturel**

## ***Vente et relation client***

**Entretenir la relation client**

**Fidéliser sa clientèle**

**Optimiser l'accueil client**

**Maîtriser l'entretien de vente**

**Développer un argumentaire de vente**

**Négocier et défendre ses marges**

**La fixation des prix**

**Traiter efficacement les réclamations**

**Identifier sa concurrence et comment se placer face à elle**

**Identifier son marché**

**Étudier sa zone de chalandise**

---

---

**L'animation du point de vente, apporteur de marge**

**Utiliser les réseaux sociaux pour développer son activité**

**Animation et dynamisation de l'offre commerciale**

**Elaborer un plan d'actions commerciales**

**Développement de la relation client**

**Animer un réseau de partenaires**

### ***Marketing***

**Les fondamentaux du marketing, exploiter une base de données**

**Créer et développer un plan marketing omnicanal**

**Marketing stratégique**

**Marketing opérationnel**

**Marketing digital**

**Marketing relationnel**

**Le cross canal vs l'omnicanal**

**inbound / outbound marketing**

**La gestion d'un CRM**

### ***Autres***

**Budget et Business Plan**

**Knowledge management**

**Conduite du changement**

**Diagnostic stratégique**

**Facilitation et intelligence collective**

---

---

## **Politique d'entreprise, développement et mise en place**

**Communication d'entreprise**

**La communication intra et inter**

**La gestion des priorités**

**Techniques de formation**

**Diagnostics internes / externes**