



grow to
excellence



grow to
excellence

Nous sommes une société internationale de formation et de consultance, dont le siège social est en ***Europe***

Nos solutions

- Consulting
- Training
- Coaching

www.growtoexcellence.com



Qui sommes-nous ?

Notre équipe Grow to Excellence fournit une expertise qui permet aux entreprises, aux employés, aux coaches et aux particuliers de mieux se comprendre, se développer et grandir.

Nous accompagnons nos clients dans la définition de leurs objectifs, dans la compréhension de la situation actuelle; nous les amenons à réfléchir à la manière d'y parvenir.



Carole HENRAR

CEO & Founder

Lean Senior Consultant,

Professional Coach ICF ACC



**For a successful, prosperous,
blooming life,
business and career**





Notre propre méthodologie •



Step to Excellence® basée
sur **4 piliers puissants**

Nous analysons où vous en êtes
aujourd'hui, nous créons
ensemble votre état futur et vous
accompagnons à comment y
arriver!

Strategy

Où en êtes-vous aujourd'hui et où
voulez-vous être demain ?

Execution

Où sont les flux de valeurs vers
vos clients ?

Team

Comment mettez-vous les bonnes
personnes au bon endroit en les
faisant grandir ?

Performance

Comment mesurez-vous votre
succès ?

Business School •

Avec notre partenaire **Mercuri International Benelux**, vous comprendrez comment faire passer VOS VENTES À UN NIVEAU SUPÉRIEUR au sein de votre organisation.

Grow your People, Grow your Results!

Choisissez maintenant votre formation personnelle ou la formation pour votre organisation.



Essentiel Selling

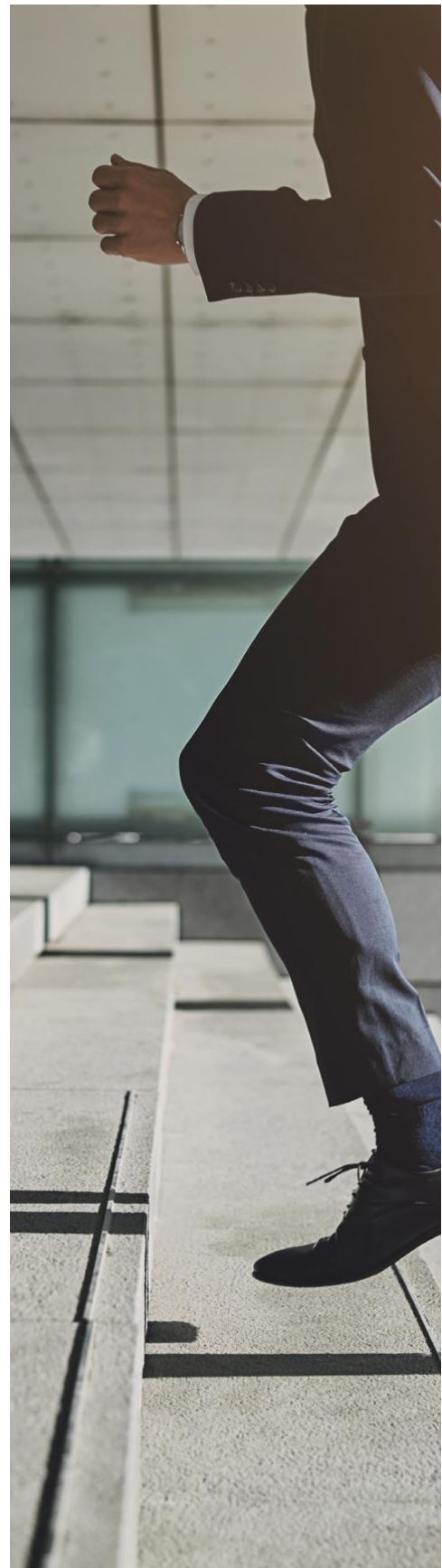
Même si les techniques de vente évoluent, il y aura toujours des techniques commerciales et de communication de base. Cette formation offre à ceux qui se lancent dans la vente (ou veulent développer) un aperçu de la méthode, dans une véritable découverte, par formation, par expérience et par observation dans une session très interactive et pragmatique, animée pour un professionnel de la vente.

Consultative Selling

Dans un certain nombre de cas, les techniques de vente de base ne suffisent plus. Le client est plus exigeant vis-à-vis du vendeur et de son organisation ; le client s'attend à avoir à faire affaire avec un professionnel, un expert, qui peut le conseiller. Le vendeur recommandé cherche à développer une solution à valeur ajoutée, appréciée par son client, et se différenciant de son concurrent.

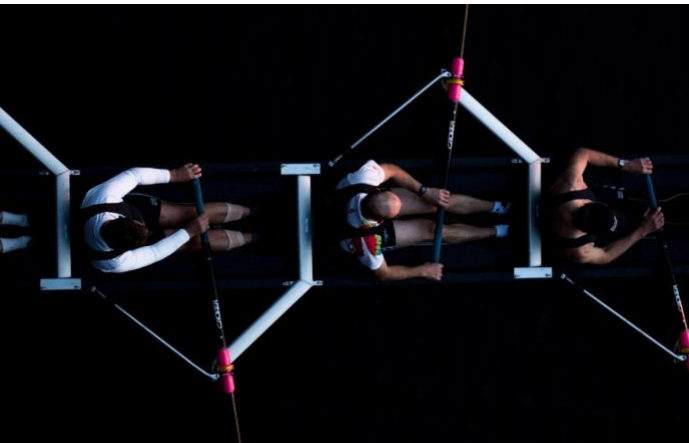
Key Account Management

Les grands comptes ont besoin d'une autre approche plus structurée. Avec un travail sur le long terme, l'approche Key Account Management donne aux participants la possibilité d'élaborer un Plan et de planifier un certain nombre d'activités et d'interactions afin de créer un véritable partenariat.



People Management

La gestion d'une équipe est un défi pour de nombreux managers ; fixer des objectifs, coacher, évaluer, accompagner sur le terrain et donner un feedback pour qu'ils se développent, améliorent leur interaction avec les clients et deviennent plus compétents - telle est la mission du manager.



Customer Service Representative

Votre service client est le point d'entrée de votre entreprise. L'accueil, le service, la rapidité de réponse, l'efficacité sont les maîtres mots de la satisfaction de vos clients.

Inside Sales

Vous voulez stimuler vos employés du service à la clientèle vers une nouvelle entreprise à valeur ajoutée. Vous souhaitez les rendre plus autonomes auprès de vos clients et développer une nouvelle stratégie de communication commerciale, le tout en collaboration avec les forces de vente.

Grow your People, Grow your Results !

Lean Academy •

Le Lean est une **stratégie de business** qui vise à créer un flux au sein de l'entreprise, grâce à la réduction des pertes de temps et par la connexion, l'équilibre et la synchronisation des flux de valeur et par l'augmentation de la capacité du système à répondre à la demande variable des clients.

Lean Discovery

Comprenez ce qu'est le Lean par des jeux interactifs.

Lean from the workshop to the certification

Cartographiez les flux au sein de votre organisation et mettez en œuvre vos activités à valeur ajoutée.

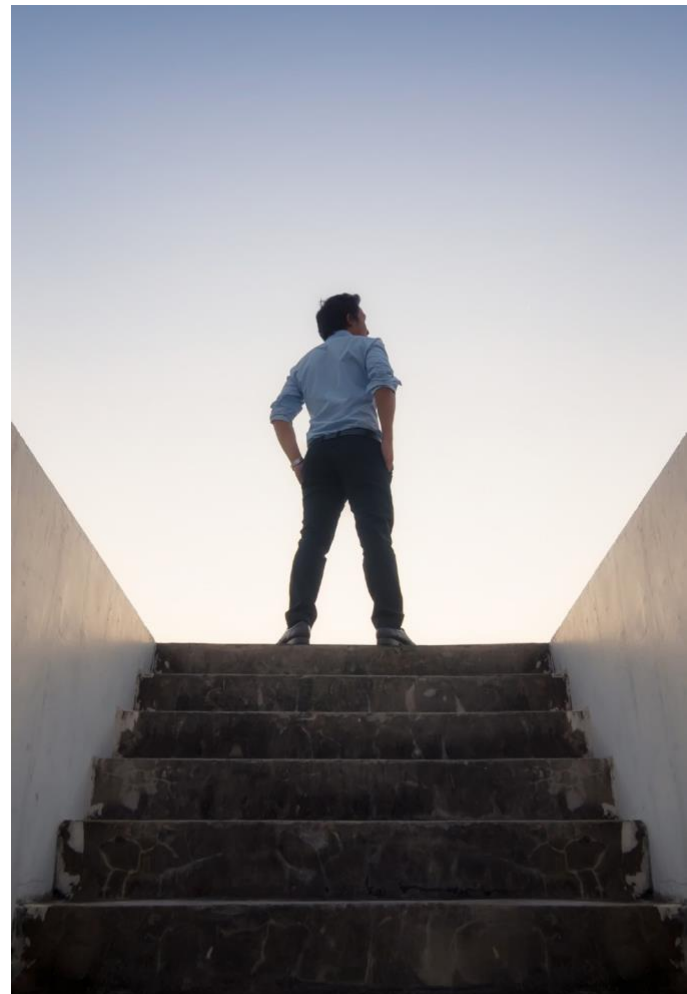


People Development •

Développez vos aptitudes et augmentez vos compétences

En fonction des objectifs de votre équipe
aujourd'hui, choisissez votre formation à
valeur ajoutée :

- Leadership inspirant
- Gestion du temps
- Gestion du stress
- Donner du feedback
- Mieux se connaître
- Comment communiquer positivement
- D'autres accompagnements en
fonction de votre demande



Professional Coaching •

Bénéficiez d'une structure d'accompagnement pour atteindre vos objectifs professionnels et personnels plus rapidement et plus facilement qu'il ne le serait sans l'intervention d'un coach.

Individuel ou en groupe

Le coaching est un partenariat qui se concentre sur les actions que les clients ont l'intention de prendre pour réaliser leur vision, leurs objectifs et leurs désirs.

Le coaching soulève des questions qui amènent les clients à se découvrir eux-mêmes, ce qui augmente leur niveau de perception et de responsabilité.

Supervision

La supervision est un espace sécurisé où le superviseur et le supervisé explorent ensemble les différents aspects du métier de coach afin d'optimiser le service au client.

C'est en effet cette focalisation sur le client qui est centrale dans la relation de supervision.

Mentor Coaching

Le coaching est de plus en plus populaire mais le métier lui-même n'est pas encore reconnu. C'est pourquoi il est important d'être certifié par une fédération. Le mentorat est obligatoire pour obtenir et maintenir la certification ACC auprès de l'International Coaching Federation (ICF).

Dans un groupe, des exercices de coaching et des simulations sont menés, commentés et discutés ensemble afin que chaque participant sache exactement ce qu'il fait bien et comprenne ce qu'il doit faire pour développer un niveau plus profond de performance de coaching.



Coaching Event

Élargissez votre réseau et créez de nouvelles connections !

Repartez avec de nouveaux outils durant notre conférence inspirante.

Découvrez ce qu'est le coaching professionnel

Profitez de notre formule All-in dans notre magnifique business center !



Europe

Carole HENRAR

MANAGING DIRECTOR
LEAN SENIOR CONSULTANT,
PROFESSIONAL COACH ICF ACC
chenrar@growtoexcellence.com
www.growtoexcellence.com
+32 468 53 20 58

Chine

Emilie MA 马晓茵

CHINA CHIEF REPRESENTATIVE 中国首席代表
SENIOR ADVISOR 高级顾问
ema@growtoexcellence.com
www.growtoexcellence.com
+86-138-1281-0831