



COMMUNICATION

Active Listening
Assertiveness & Personal Effectiveness
Authentic Conversations
Business English for Non-Natives
Business English Writing
Collaborative Communication
Communicating with Confidence
Communication & Conflict
Confidence & Assertiveness
Conflict Management
Courageous Conversations
Cross Cultural Communication
Effective Email Management
Impact & Influence
Influencing & Speaking-Up
Intercultural Communication
Intergenerational Communication
Internal Business Partnering
Interpersonal Communication
Managing Meetings
Negotiation Skills
Persuading & Influencing
Pitching for Business
Playing an Active Role in Meetings
Presentation Skills
Public Speaking and Presenting
Questioning Techniques
Remote Communication
Remote Meetings
Remote Teamwork
Report Writing
Successful Networking
The Art of Influence
Working Effectively with your Manager

CREATIVITY & INNOVATION

Accuracy Training
Analytical Thinking
Creative Thinking & Problem Solving
Creativity & Innovation
Design Thinking for Innovation
Innovation Workshop
Mindfulness
Unleash your Hidden Brain Power

SPECIALISED TRAINING

Accelerated Learning for Managers
Accelerated Learning including Speed Reading & Mind Mapping
Behavioural Interviewing
Career Development
DiSC®
Emotional Intelligence
Individual Training
MBTI / JTI
Mindful Eating
Personal Branding
Tools for Success
Top Performing Personal Assistant
Train the Trainer

TECHNICAL SKILLS

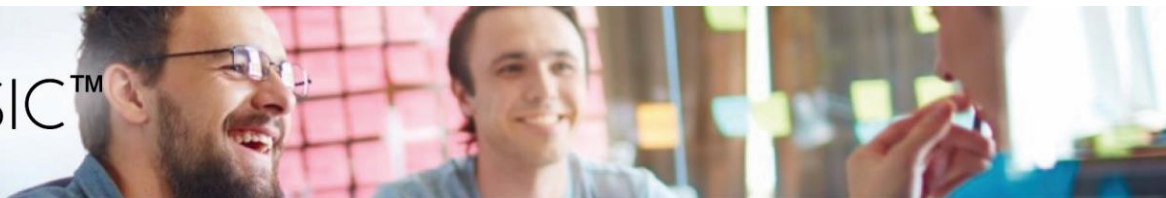
Bookkeeping Skills
Change Management
Effective Decision Making
Finance for Non-Financial Managers
High Performance Appraisals
Project Management
Stakeholder Management
Strategic Thinking
Successful Budgeting

CUSTOMER FOCUS

Building Better Client Relationship
Client Relationship Management
Cold Calling & Prospecting Skills
Customer Service Excellence
Customer Experience Mapping
Insight-Led Selling
Managing Client Complaints
Managing Client Expectations
Managing Difficult Clients
Telephone-Based Customer Service
Winning a Sales Opportunity

LEADERSHIP

Authentic Leadership
Building High-Performing Teams
Coaching & Feedback
Conflict Management
Decision Making
Delegation & Empowerment
Essential Skills for the New Manager
From Team Member to Team Leader
Group Dynamics
Group Facilitation Skills
Handling Absenteeism
Leadership Development
Leading Remote Teams
Manager's Toolbox
Managing Change
Managing High-Performing Teams
Motivation & Employee Engagement
Motivation in Leadership
Team Building



COMMUNICATION

Anglais écrit des affaires
Assertivité et efficacité personnelle
Communication à distance
Communication collaborative
Communication et conflit
Communication interculturelle
Communication intergénérationnelle
Communication interpersonnelle
Communiquer avec confiance
Confiance et assertivité
Construire son argumentaire de vente
Conversations justes
Conversations courageuses
Écoute active
Gérer des réunions
Gérer ses e-mails efficacement
Gestion de conflit
Impact et influence
Jouer un rôle actif dans les réunions
L'art d'influencer
Networking réussi
Partenariat commercial interne
Persuader et influencer
Prise de parole en public
Rédaction de rapports
Réunions à distance
Se faire entendre et influencer
Techniques de négociation
Techniques de présentation
Techniques d'interrogation
Travail d'équipe à distance
Travailler efficacement avec votre manager

CREATIVITÉ ET INNOVATION

Atelier innovation
Créativité et innovation
Développer votre activité mentale
Formation à la précision
Mindfulness
Pensée analytique
Pensée créative et résolution de problèmes

FORMATIONS SPÉCIALISÉES

Apprentissage accéléré pour managers
Apprentissage accéléré, lecture rapide et Mind Mapping
Assistant personnel performant
Développement de carrière
DiSC®
Entretien axé sur le comportement
Formation de formateur
Formation individuelle
Image de marque personnelle
Intelligence émotionnelle
MBTI / JTI
Mindful Eating
Outils pour réussir

COMPÉTENCES TECHNIQUES

Budgétisation réussie
Compétences en comptabilité
Évaluations de haute performance
Finances pour non financiers
Gestion de projet
Gestion des parties prenantes
Gestion du changement
Prise de décision efficace
Réflexion stratégique

ORIENTATION CLIENT

Cartographie de l'expérience du client
Développer une meilleure relation clientèle
Excellence du service à la clientèle
Gagner une opportunité de vente
Gérer les attentes du client
Gérer les clients difficiles
Gérer les plaintes des clients
Gestion de la relation client
Prospection et démarchage
Service clientèle par téléphone
Techniques de vente

LEADERSHIP

Boîte à outils du manager
Coaching et Feedback
Compétences de facilitation de groupe
Compétences essentielles pour un nouveau manager
Construire des équipes performantes
De collaborateur à chef d'équipe
Délégation et responsabilisation
Développement du leadership
Dynamique de groupe
Esprit d'équipe
Gérer des équipes à distance
Gestion de conflits
Gestion de l'absentéisme
Gestion des équipes performantes
Gestion du changement
Leadership authentique
Motivation dans le leadership
Motivation et engagement des employés
Prise de décisions