

HOLLODECK

Flash learning



CATALOGUE FORMATION 2010

Catalogue Hollodeck Flashlearning 2010

Gestion des ressources humaines

- Recrutement (11 modules)
- Evaluation (7 modules)
- Cycle des fondamentaux en ressources humaines pour managers
 - *Droit (4 modules)*
 - *Recrutement (4 modules)*
 - *Formation (4 modules)*
 - *Entretien d'appréciation (4 modules)*
 - *Rémunération (4 modules)*

Art des mots

Les incollables de la conjugaison

1. *Identifier et conjuguer 1*
2. *Identifier et conjuguer 2*
3. *Les radicaux difficiles*
4. *Les temps dans la rédaction d'un écrit simple*

Les incollables de la grammaire

1. *les adjectifs*
2. *les participes passés*
3. *les adverbes*

Les incollables de l'orthographe

1. *Cours n°1 :
A/à ; C'est /s'est / ces /ses ; Et/est/ait/aie ; La/ là/l'a*
2. *Cours n°2 :
leur/leurs ; tel/tels ; même/ mêmes ; tout/tous*
3. *Cours n°3 : Etymologie et orthographe*

Cours individuels : diagnostic et proposition de cours adaptés à vos difficultés.

Anglais

Parcours initiation 1 (20h de cours)
Parcours initiation 2 (20h de cours)
Parcours opérationnel 1 (20h de cours)
Parcours opérationnel 2 (20h de cours)
Parcours perfectionnement 1 (20h de cours)
Parcours perfectionnement 2 (20h de cours)
Coaching
Parcours Back to the basics (11 modules) :
cours collectifs
Les Diagnostics de niveau sont inclus dans chaque parcours

Bureautique

- Environnement Windows
 - Environnement Windows 1 et 2
- Excel
 - Excel bases : cours n°1 à 3
 - Excel perfectionnement : cours n°4 à 7
 - Excel avancé : cours n°8
- Word
 - Word bases : cours n°1 à 3
 - Word perfectionnement : cours n°4 et 5
- Powerpoint
 - Powerpoint bases : cours n°1 et 2
 - Powerpoint perfectionnement : cours n°3
- Outlook
 - Outlook bases
 - Outlook perfectionnement
- Internet
 - Nouveautés Office 2007
 - Nouveautés Excel 2007
 - Nouveautés Word 2007
 - Nouveautés Power Point 2007
 - Nouveautés Outlook 2007
- Notilus, Xtime, et OCC sur demande

Commercial

01. Préparer sa visite commerciale
02. Prendre en main et diriger l'entretien commercial
03. Détecter le besoin du client
04. pratiquer l'écoute active
05. argumenter avec conviction
06. traiter les objections
07. conclure son entretien commercial
08. négocier sans baisser sa marge
09. prospecter par téléphone
10. optimiser la gestion de son portefeuille clients
11. piloter son activité commerciale
12. Développer une stratégie commerciale en milieu hospitalier niv1
13. développer une stratégie commerciale en milieu hospitalier niv2
14. développer une stratégie commerciale grands comptes niv 1
15. développer une stratégie commerciale grands comptes niv 2

Espagnol

- Cours thématiques et coaching : 2^{ème} semestre 2010

Gestion de projet

- Les 5 phases fondamentales d'un projet réussi
- L'analyse personnalisée de votre projet

Développement personnel

2^{ème} semestre 2010

Marketing

01. La démarche marketing
02. Le diagnostic SWOT
03. Le plan marketing
04. Le mix marketing
05. La stratégie de communication
06. Elaborer et analyser 3 matrices du marketing
07. la stratégie marketing
08. Les supports d'aide à la vente
09. Réussir le lancement d'un nouveau produit
10. Les promotions de vente

Management

- Thème n°1 : métier Manager
 - *Prendre ses fonctions : devenir manager*
 - *L'art de la délégation*
- Thème n°2 : la réunion
 - *Savoir préparer une réunion*
 - *L'art de conduire une réunion*
- Thème n°3 : Le conflit
 - *Identifier, prévenir et résoudre les conflits*
- Thème n°4 : la motivation
 - *L'art de la communication*
 - *Savoir Impliquer ses collaborateurs*
 - *Savoir Motiver ses collaborateurs*
 - *Savoir Susciter et entretenir la motivation*

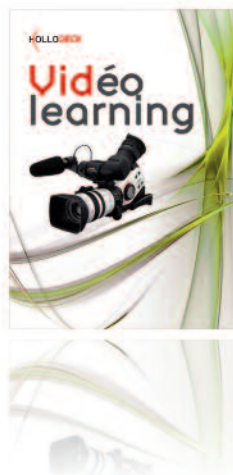
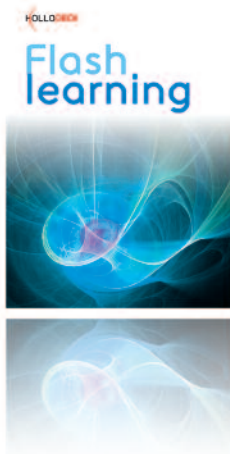
Comptabilité/ Finance

- Les bases de la comptabilité :
 01. Principes fondamentaux
 02. Environnement comptable
 03. Le plan comptable
 04. La notion de débit et de crédit
 05. Le mécanisme de l'écriture comptable
 06. Le journal
 07. Le grand-livre
 08. La balance
 09. Le compte de résultat
 10. Actif et passif
 11. Le bilan
 12. La notion de résultat fiscal
 13. Les liens entre bilan et compte de résultat

Perfectionnement

1. Le compte de résultat : lecture et interprétation
2. Le compte de résultat : élaboration
3. Le bilan : lecture et interprétation
4. Le bilan : élaboration

HOLLODECK



 N° Indigo 0820 204 496
0,15€ TTC/MN

www.hollodeck.pro