



*Present
Perfect*

Catalogue 2025

Qui est Present Perfect ?

Present Perfect se situe dans le monde où les soft skills en communication doivent être enseignées aux salariés de l'entreprise.

Nous existons depuis plus de 10 ans. Nous sommes assez petits pour traiter chaque client comme un VIP, mais suffisamment grands pour gérer des missions d'envergure. Nous ne sommes pas simplement une société de formation ; nous sommes spécialisés dans tous les aspects de la communication et exerçons notre expertise dans divers secteurs. C'est pourquoi, au-delà de l'art oratoire, nous mettons également ce superpouvoir de la communication au service des programmes de leadership et des événements de team building que nos clients nous confient.

Notre offre est volontairement réduite (seuls les spécialistes sont nos experts). Nos formations sont pragmatiques, dynamiques et, puisque l'émotion est le moteur de la mémorisation, légèrement décalées. La méthodologie de Present Perfect est testée sur le terrain chaque jour et mise à jour régulièrement. Depuis sa création, en 2012, Present Perfect a formé plus de 10 000 cadres, dirigeants et entrepreneurs. Nous sommes fiers d'être :

- **Modernes.** Mentors dans plus de 15 incubateurs et accélérateurs à travers le monde, où nous enseignons aux jeunes entreprises comment se présenter aux investisseurs.
- **Fun.** Parce qu'il n'est pas nécessaire de se prendre au sérieux pour faire un travail sérieux. C'est pourquoi notre pédagogie un peu décalée marque les esprits et facilite l'application des outils, même sur le long terme. Les participants retiennent le message plus facilement et plus longtemps, et restent attentifs.
- **Centrés sur les résultats.** Taux de satisfaction de 92,3 % et 97,3 % de nos participants recommandent nos formations



Nos coaches sont **ilingues anglophones**, ainsi que d'autres langues comme **l'espagnol** et le **néerlandais**.

Toutes les formations peuvent être déployées en **présentiel** comme en **digital** et peuvent être **personnalisées** et **adaptées** selon vos enjeux.

Enfin, nous sommes certifiés Qualiopi et habitués à travailler avec des OPCO !

POWERFUL PRESENTATIONS



LA SOLUTION CONTRE LES PRÉSENTATIONS BARBANTES

Notre formation en prise de parole en public repose sur des années d'expertise concrètement acquises sur le terrain. Intensive et complète, elle réunit tous les outils nécessaires pour captiver un auditoire. Grâce à une approche à la fois ludique et pragmatique, cette formation offre une expérience d'apprentissage unique, mêlant exercices pratiques, cas concrets et sessions interactives. Fini les discours aussi plaisants qu'une visite chez le dentiste !

Avec un contenu d'une grande qualité et une méthodologie claire et accessible, notre mission est simple : renforcer votre présence et donner à vos présentations l'impact qu'elles méritent.

OBJECTIFS

- Préparer et structurer un message clair, impactant et adapté à son auditoire
- Maîtriser le langage corporel : expressions du visage, gestuelle, posture, voix, et utiliser efficacement les silences
- Gérer son stress and développer son charisme
- Communiquer avec aisance et assurance
- Construire des slides efficaces qui soutiennent le message
- Captiver un auditoire online et offline et marquer les esprits

FORMAT

Le contenu est identique quelle que soit l'option choisie.

- 1 journée de 8h ou 2 jours de 16h
- Anglais ou Français
- En présentiel ou à distance
- Individuel ou collectif

TARIFS (prix HT)

En présentiel

- 8h : €4,950*
- 16h : €7,470*

*Prix par groupe de 5-6 personnes avec 1 heure de coaching individuel par personne après la formation.

À distance

- Groupe: €3,600
- Individuel: €750

Programme

Une formation intensive d'une à deux journées, alliant apports théoriques et mises en pratique, incluant la dynamique de groupe et un coaching personnalisé.

Structurer son message et se connecter à l'auditoire

Le pouvoir de la perception

- L'importance de la première impression (on est vu avant d'être entendu)

Qui est mon public ?

- L'Audit de l'auditoire
- Le "Personal Win"

L'art de la rhétorique

- Persuader à l'école d'Aristote.
- Résonner au sein de votre auditoire en utilisant le logos, le pathos and l'ethos.

Structurer son message

- Le Plan de Presentation
- La Petite Robe Noire (modèle issu de la recherche)
- Storyboarder son message

L'Académie du charisme

Renforcer sa présence grâce au langage corporel

- L'école de la perception
- Les zones de gestuelle (PECS/CRISP)
- La Ponctuation Orale
- Répéter (être filmé et coaché individuellement)

Construire des slides efficaces

(vidéo ou masterclass)*

- Identifier les types de slides et les utiliser au bon moment
- Storyboarder sa presentation
- Les règles d'or du slide design

*Note:

Format 1 jour : ce module est une vidéo de 15mn.

Format 2 jours : ce module est un atelier de 4h avec un graphiste expert.





TRAVAILLER SA RÉPUTATION AU TRAVAIL N'EST PAS "PÉCHÉ" SI CELA REPOSE SUR LA SINCÉRITÉ, LA GÉNÉROSITÉ ET L'AUTHENTICITÉ

Ce programme de formation s'adresse à ceux qui souhaitent se démarquer, avancer dans leur carrière, valoriser leur travail, devenir des ambassadeurs de leur entreprise, et cultiver leur leadership. Qu'ils soient responsables d'équipe ou collaborateurs, les participants apprendront à identifier, renforcer, promouvoir et nourrir leur marque personnelle à travers les quatre canaux principaux de communication.

Conçue comme une recette à suivre pas-à-pas, cette formation aidera chacun à renforcer sa présence en ligne et en présentiel, à nourrir et utiliser son réseau avec authenticité grâce à une méthode fun et pragmatique. Transformez votre profil professionnel et libérez tout le potentiel de votre marque personnelle !

OBJECTIFS

- Maîtriser l'image que l'on revoie
- Comprendre quand et pourquoi cultiver sa marque personnelle au travail
- Connaître et utiliser les 4 canaux pour construire et diffuser sa marque (online et offline)
- Nourrir et développer son réseau
- Devenir un réel ambassadeur de son

FORMAT

Le contenu est identique quelle que soit l'option choisie.

- 1 journée de 8h
- Anglais ou Français
- En présentiel ou à distance
- Individuel ou collectif

TARIFS (prix HT)

En présentiel

- €5,190*
- *Prix par groupe de 5-6 personnes avec 1 heure de coaching individuel par personne après la formation.

À distance

- Groupe: €3,600
- Individuel: €750



PROGRAMME

Une journée pour apprendre à se mettre en valeur professionnellement, affiner sa communication et booster sa confiance grâce à des exercices pratiques, du feedback entre pairs et du coaching sur-mesure.

Le pouvoir de la première impression

- Travailler authentiquement son image pour faire bonne impression

Alimenter sa marque personnelle: le garde-manger

- Remplir son armoire à provisions: trouver ses forces, expertises, valeurs, batailles, succès, sauce secrète...
- Créer et trouver les opportunités pour diffuser sa marque

Cuisiner un contenu qui vous ressemble

- Le marché: réaliser sa veille, trouver ses sujets, rédiger du contenu engageant
- La recette des meilleurs contenus
- Live posting

Networking

- Cartographier son réseau
- Nourrir et faire grandir son réseau avec générosité et transparence
- La "Théorie de la Veste": une méthode concrète pour développer la confiance en soi et oser davantage
- Nourrir des conversations intéressantes et construire des relations durables

Conclusion et Plan d'action

- Améliorer son profil personnel au travail

Did you know?

Les collaborateurs qui prennent en main leur marque personnelle sont davantage perçus comme compétents et fiables, ce qui leur ouvre des opportunités de carrière plus intéressantes. Il ne s'agit pas simplement de se faire remarquer, mais de se démarquer aux yeux de ce ceux qui comptent.

LA COMMUNICATION ASSERTIVE

“ASSERTIF” NE RIME PAS AVEC “AGRESSIF”

Chez Present Perfect, nous en sommes convaincus : l'assertivité est la forme de communication la plus saine et la plus efficace. Être assertif, ce n'est pas simplement défendre son bifteck, mais savoir s'exprimer avec clarté, respect et confiance.

Notre approche : commencer par mieux se connaître. Les bases d'une communication efficace passent par une compréhension approfondie de son propre caractère : ce qui nous bloque, ce qui nous motive, et comment se mettre à la place de l'autre pour mieux s'adapter. Être assertif, c'est aussi agir en cohérence avec ses valeurs et objectifs, sans recourir à l'agression ou à l'intimidation. La communication assertive est une compétence essentielle à développer pour créer des environnements de travail plus collaboratifs et sécurisants, où chacun peut s'exprimer librement, sans crainte d'être jugé ou réprimé.

OBJECTIFS

- Développer la confiance en soi comme une compétence
- Identifier les différents styles de communication
- Comprendre son propre profil de communication
- Apprendre quand et comment être assertif en toute confiance
- Apprendre à gérer des personnes/situations difficiles
- Apprendre à dire “non” de façon positive et efficace
- Travailler sur la résolution de conflit
- Améliorer son profil personnel au travail

FORMAT

Le contenu est identique quelle que soit l'option choisie.

- Sur 1 jour de 8h
- Anglais ou Français
- En présentiel ou à distance
- Individuel ou collectif

TARIFS (prix HT)

En présentiel

- €5,190*

*Prix par groupe de 5-6 personnes avec 1 heure de coaching individuel par personne après la formation.

À distance

- Groupe: €3,600
- Individuel: €750

PROGRAMME

Découvrez la formule secrète d'une communication équilibrée grâce à 4 sessions de travail pratiques et des outils concrets. Cette formation est conçue pour tous les profils, de ceux qui ont tendance à se fondre dans le décor à ceux qui peuvent être un poil trop directs.

Un sens plus clair de soi

- Se situer sur l'échelle de l'assertivité : se comprendre pour mieux se développer
- Exercice des valeurs : identifier ses valeurs fondamentales, et les intégrer dans sa communication

Identifier (et assumer) son style naturel de communication

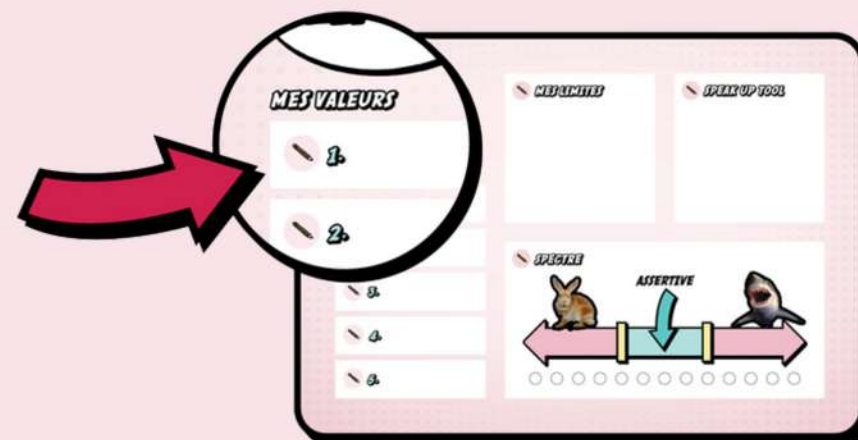
- Le pouvoir de la perception
- Reconnaître les 4 styles de communication : agressif, passif, passif-agressif, assertif
- Découvrir et analyser ses préférences (questionnaire préparatoire)
- La perception objective et le “self-map”
- La vraie définition de l'assertivité

Les ingrédients d'une communication Assertive

- Responsabilité et “growth mindset”
- Poser des limites
- Avoir le courage de dire ‘non’
- Dire “je” dans sa communication
- Reconnaître les “red flags” et les obstacles

Porter son “Shark Suit”

- Le langage corporel assertif
- Être en désaccord sans être impoli
- Écoute active et communication non verbale
- Établir son plan d'action



Clienteling

SELLING & NURTURING
CONNECTIONS REMOTELY

“PLUS ON SE DIGITALISE PLUS ON DOIT DEVENIR HUMAINS”

Annabelle Roberts, co-fondatrice de Present Perfect

À l'ère des réseaux sociaux, réussir à vendre à distance demande de maîtriser les clés de la communication interpersonnelle. Cette formation se sert de l'intelligence émotionnelle des équipes de vente pour concevoir une expérience d'achat unique, parfaitement adaptée aux motivations de chaque client, et permettant de cultiver des relations durables.

Pour prospérer dans un paysage de vente en pleine transformation, le pivot consiste en un clienteling efficace, c'est-à-dire l'art de susciter chez le client les émotions positives qui déclencheront l'achat. Mais comment identifier ce qui va résonner positivement pour chaque client? Et plus encore : comment ancrer ces émotions pour renforcer la décision d'achat ?

Offrez à vos équipes les compétences nécessaires pour établir des connexions significatives avec vos clients et les fidéliser.

OBJECTIFS

- Mesurer l'importance de l'émotion dans la relation client
- Découvrir les différents profils de clients grâce au modèle DiSC® et apprendre à les reconnaître.
- Comprendre ce qui motive et ce qui freine chaque profil
- Adapter sa communication à son interlocuteur
- Utiliser les outils de la vente à distance pour nourrir la relation et fidéliser son portefeuille client.

FORMAT

Le contenu est identique quelle que soit l'option choisie.

- 10h de formation : 7h (1 jour) en présentiel + 3h de suivi à distance le mois qui suit.
- Anglais ou Français

TARIFS (prix HT)

- €6500 HT**
- *prix par groupe de 5 personnes
**Inclus : le test officiel DiSC® pour chaque participant avec rapport personnalisé complet d'environ 25 pages.

Programme

Utiliser l'intelligence émotionnelle pour créer et nourrir la relation client à distance, renforcer la fidélité à la marque et booster les ventes.

Pré-formation : Les participants répondent au questionnaire DiSC® envoyé individuellement

Comprendre la notion d'émotion dans le processus de décision d'achat

Adapter votre propre cérémonie de vente aux différents profils de client.

Pourquoi les clients achètent-ils ?

- Découverte du modèle DiSC® et des différents profils
- Comprendre ce qui peut motiver et freiner un client en fonction de son profil
- Capter les signaux : attitude, posture, langage corporel, choix de mots (écrit, oral), syntaxe...
- Découvrir et exploiter son propre profil détaillé DiSC®

Best practices : technique & langage non verbal.

- Adapter votre cérémonie de vente à chaque client
- Mises en situations personnalisées et coaching sur le langage corporel en ligne

Le matériel de la vente à distance

- Appliquer la technique du CLAP
- Réaliser des démos live (avec coaching personnalisé)

La boîte à outils du Clienteling

- Les outils passifs : comment repérer les signaux verbaux ou comportementaux qui renseignent sur le profil des clients et comment les interpréter
- Les outils actifs : le coach guide les participants pour qu'ils trouvent leurs propres réponses comportementales face à telle situation ou tel profil de client

Démonstration et feedback Suivi post-formation en ligne

Durant la session de suivi, les participants auront l'opportunité de pratiquer activement leur démonstration, de partager leurs réussites et leur challenges et de recevoir du feedback de la part du groupe et du coach.





CHEZ PRESENT PERFECT, NOUS LUTTONS CONTRE “LA MORT PAR POWERPOINT”

Cela nous est déjà tous arrivé : se retrouver coincé en réunion devant une présentation PowerPoint aussi longue qu'assommante. Mais des slides mal conçues ne sont pas seulement soporifique pour votre auditoire : elles risquent aussi de brouiller votre message et de désorienter votre public.

Notre formation propose une méthode infaillible pour créer des slides qui valorisent véritablement votre message. Des slides efficaces peuvent aider une start-up à lever des fonds, des ingénieurs à expliquer leurs travaux, des commerciaux à soutenir une offre ou des spécialistes du marketing à partager une vision.

Maîtrisez l'art de créer des slides percutantes et efficaces, sans effort. Adieu les slides insipides. Votre auditoire mérite mieux !

OBJECTIFS

- Comprendre l'importance des slides pour le public
- Comprendre quand une slide est utile et pourquoi
- Identifier les grands type de slides et apprendre à les utiliser au bon moment
- Construire facilement chaque type de slide
- Faciliter la présentation de données et d'idées complexes
- Construire des slides efficaces, esthétiques qui sublimeront vos prises de paroles.

FORMAT

Le contenu est identique quelle que soit l'option choisie.

- Anglais ou Français
- 4h à distance en individuel ou collectif
- 8h en présentiel, uniquement collectif

TARIFS (prix HT)

En présentiel

- €4950*

*Prix par groupe de 5-6 personnes

À distance

- Groupe : €3600
- Individuel : €750

PROGRAMME

Une formation d'une demi-journée pour comprendre le rôle des slides, apprendre à storyboarder une présentation, rendre des données complexes plus compréhensibles et créer des slides épurées, esthétiques et efficaces.

Comprendre la fonction des slides dans la prise de parole

Qu'est-ce qu'une slide ?

- Découvrir les origines des slides
- Faire la différence entre un document et une slide
- 1 idée par slide
- Émotion vs information

Les différents types de slides

- Décrypter les 5 types de slides et leurs objectifs
- Utiliser le bon type de slide au bon moment
- Le storyboard: l'outil clé pour réussir une présentation

Tutoriel PowerPoint

- Nos designer experts partagent avec les participants leurs astuces et best practices du design de slides
- Utiliser ses nouvelles compétences avec la charte graphique de l'entreprise

Travail préparatoire : Chaque participant choisit une présentation qui lui servira de base de travail pendant la formation.

Créer des slides canons qui servent votre message

Les ingrédients des slides qui déchirent

- Les 6 règles d'or du désign de slides
- Les couleurs, catalyseurs d'émotions
- La hiérarchie de l'information et le contraste

Data storytelling

- La règle des 4 “S” pour des data qui marquent les esprits
- Comprendre le pouvoir et l'enjeu des données
- Dompter ses données pour un résultat mémorable



Storytelling for Livestreamers

RÉUSSIR DANS LA VENTE EN LIVESTREAMING DEMANDE DE LA TECHNIQUE, MAIS CE SONT LES ASPECTS HUMAINS QUI FONT LA DIFFÉRENCE.

Le paysage actuel du livestreaming oscille entre des marques qui peinent à définir leur stratégie et leur persona, et des livestreams installés sur des marchés matures, qui se ressemblent en raison des mêmes incitations mécaniques à l'achat.

Forte de plus de 12 années d'enseignement de la communication orale dans le secteur luxe, Present Perfect a conçu cette formation qui s'engage à :

1. **Élever le prestige de votre marque** : distillez l'ADN de votre marque à chaque diffusion pour captiver votre auditoire et créer un lien émotionnel fort.
2. **Accroître l'engagement et la rétention** : enseigner l'art de raconter des histoires, ancrées dans la marque personnelle des participants, pour créer des relations parasociales fructueuses qui incitent à l'achat.
3. **Personnaliser** : proposer des sessions de formation sur mesure pour aligner votre identité de marque et votre stratégie de livestreaming.

OBJECTIFS

- Comprendre les "4 F" du livestreaming
- Cultiver un storytelling engageant
- Développer de nouvelles façon de créer des interactions avec la marque et les produits pour fidéliser l'auditoire
- Apprendre à apprécier le livestreaming et à le voir le comme un outil supplémentaire de l'arsenal de vente permettant de se positionner dans un nouveau paysage accéléré par le Covid

FORMAT

Le contenu est identique quelle que soit l'option choisie.

- Anglais ou Français
- Groupe de 10 personnes en présentiel
- Journée Entière de 8h*
- #Expresso Session de 3h*

TARIFS (prix HT)

- Journée entière à €6500
- Expresso Session à €4500

** Les 2 formats incluent la présence d'un technicien PP audio/vidéo comprenant l'utilisation des lumières, de la caméra, des moniteurs, ainsi que l'installation et le démontage.*

Programme

Le livestreaming est le canal de croissance le plus rapide du e-commerce. La formule gagnante pour développer vos talents en interne, plutôt que de rémunérer des Key Opinion Leaders ? Present Perfect l'a trouvée.

Comprendre les médias du Téléshopping et du Livestreaming

L'évolution du Téléshopping: Passé, Présent, and Futur

- L'ADN du Téléshopping et comment le Livestreaming s'y est substitué
- Technologie du Livestreaming et best practice des marques en pointe dans le domaine

La psychologie du Livestreaming et "les 4 F"

- *Friend*: activer les relations parasociales pour créer et développer la fidélité
- *Fable*: créer des histoires qui résonnent avec la vie rêvée de votre public
- *Future*: créer des scénarios reliés aux aspirations du public
- *Fear*: créer un sens de l'urgence (FOMO) comme ultime déclencheur

La formule d'un Livestreaming captivant

Des exercices concrets en ligne avec les valeurs de la marque

- Outils de storytelling : analogie, métaphore, projection vers un futur amélioré, rhétorique, etc.
- Appliquer les "4 F" devant la camera avec les produits de la marque
- Feedback du coach et du groupe
- Rap sur les Best Practices

Donner vie à votre livestream

- L'oeil vigilant d'un coach expérimenté vous donnera la confiance nécessaire à l'écran. Une grande partie de la formation est dédiée à la pratique et au coaching





OBJECTIFS DE L'ATELIER

Structurer un bon pitch et écrire pour l'oral

Nous avons tous appris à structurer nos documents à l'école, à écrire pour être lus, mais jamais à écrire pour être entendus. L'écriture pour l'oral suit des règles spécifiques. Quant au pitch, qui est la forme la plus pure et engageante d'un discours, il a une structure propre. Celle que Present Perfect a modélisée a fait ses preuves en termes d'efficacité.

Adopter une posture juste et maîtriser le langage corporel

Que faire de ses mains face à un public ? Faut-il rester statique ou se déplacer ? Est-il préférable de regarder tout le monde ou de se concentrer sur quelques personnes dans l'auditoire ? Comment dégager confiance et charisme ? Autant de questions auxquelles les coaches de Present Perfect répondront, avec des conseils concrets et faciles à mettre en œuvre.



LIFE'S *a pitch!*

Votre pass VIP pour maîtriser les best practices du pitch.

Cet atelier de team building intense et ludique permet à chaque participant de progresser immédiatement en prise de parole, avec des résultats visibles lors d'un exercice d'avant-après. Grâce à notre méthode pragmatique et concrète, chacun pourra faire passer son pitch au niveau supérieur et transformer des présentations un peu "bof" en interventions mémorables.

1

COMMENT ÇA MARCHE ?

Brainstorming et écriture

Les participants, répartis en équipes d'environ 5 personnes, réfléchissent à un pitch, autour d'une problématique qui aura été définie en amont avec vous. Ils ont 15 mn pour définir leur projet et bâtir un pitch d'1 à 2 minutes pour défendre leur idée.

2

1er tour de pitch

Les pitches commencent. Les orateurs présentent à tour de rôle leur projet à l'ensemble des participants. Chacun est encouragé, applaudi et filmé. Chaque prestation est ensuite décryptée par le coach et par les participants #ExpressoCoaching.

3

Masterclass interactive

Les participants apprennent à accrocher un public, à naviguer entre les idées par la question rhétorique, à utiliser l'espace scénique et le langage corporel grâce à l'acronyme CRISP, le tout pour convaincre et persuader, même face à un public difficile. Forts de feed-backs bienveillants et de conseils d'amélioration, chaque équipe retravaille son pitch et...

4

2nd tour de pitch et coaching

...rebelote! Chacun pitche à nouveau, bénéficiant d'un coaching intensif pour parfaire sa prestation. Le coach montre aux participants un avant/après en vidéo pour comparer les passages et le contraste est toujours saisissant.

FORMAT

Groupe : jusqu'à 40 personnes.

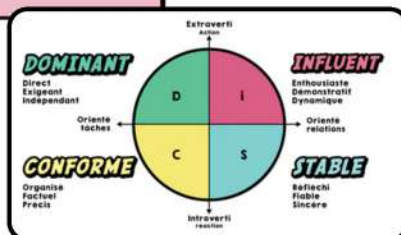
DURÉE

Disponible en format 3h ou 4h, en fonction de la taille du groupe.

TARIF (prix HT)

- 3h : €2,490 groupe
- 4h : €3,000 groupe





OBJECTIFS DE L'ATELIER

- Identifier le type de profil (avec ses motivations et ses limites) qui se manifeste naturellement quand nous communiquons
- Comprendre l'impact de notre profil sur nos collègues de travail (le bon et le moins bon)
- Apprendre à lire les besoins émotionnels et relationnels derrière une situation et réagir de façon appropriée
- Améliorer la qualité des interactions ainsi que la productivité et les résultats au sein d'une équipe grâce à l'utilisation de l'outil DiSC® dans les échanges entre collègues.
- Apprendre à changer sa caméra d'angle et trouver d'autres réponses à une situation que celles qui sont guidés par nos comportements instinctifs.

Bien que nos coaches soient tous certifiés DiSC®, cet atelier n'est pas une certification à l'outil.

L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

avec le modèle DiSC®

Expérimentez la puissance DiSC®, un sésame pour développer l'intelligence émotionnelle de vos équipes en toute bienveillance, et mieux comprendre ce qui vous motive et ce qui vous bloque. Pas question de mettre les gens dans des cases— nous n'allons pas vous demander quelque chose que nous ne voudrions pas pour nous-mêmes ! Adoptez la méthode qui révèle vos moteurs et vos déclencheurs, et décidez les secrets du comportement humain pour apprendre à adapter votre "fréquence radio" à celle de vos interlocuteurs en toute circonstance.

1 COMMENT ÇA MARCHE ? Réponse au test DiSC®

En amont de l'atelier, les participants répondent au questionnaire DiSC® pour établir leur profil de communication. A l'issue du test (15mn), ils reçoivent un rapport DiSC® personnalisé de 25 pages.

2 Découverte des différents profils DiSC®

Les participants explorent concrètement le modèle en identifiant les différentes approches de communication et les préférences en matière d'interaction. En révélant la singularité de chaque profil, les participants réalisent que la communication taille unique n'existe pas.

Le modèle DiSC®, reconnu pour sa simplicité et son efficacité, classe les profils en quatre styles principaux motivés par : la Dominance, l'Influence, la Stabilité, la Conformité. À chaque style sont associés des comportements et des objectifs distincts dont le DiSC® révèle la dynamique subtile.

3 Mise en pratique

Chaque participant gagne en connaissance de soi et des autres, et apprend à utiliser des outils pratiques et concrets pour déchiffrer les profils, ajuster ses comportements et sa communication, favoriser des interactions saines, basées sur une compréhension mutuelle authentique

FORMAT

Groupe: jusqu'à 20 personnes

DURÉE

4 heures

TARIFS (prix HT)

€3000 groupe

*Optionnel : rapport détaillé DiSC® (25 pages)

- Français : €150 par personne
- Anglais : €100 par personne



Coaching Individuel

Des sessions sur-mesure rien que pour vous...



Short

De 6 à 12 heures



Tall

De 13 à 24 heures



Grande

De 25 à 40 heures



Venti

41+ heures

Commandez ce qui vous fait plaisir.

Bibliothèque de formations

100% soft skills, 100% digitales, 100% humaines

Une bibliothèque complète au prix d'une simple formation !

Dans un monde où le temps est une ressource précieuse et les budgets gérés avec précaution, nous comprenons la nécessité de solutions d'apprentissage flexibles et abordables.

C'est pourquoi nous avons développé notre propre bibliothèque d'apprentissage en ligne, une véritable mine d'or, conçue pour offrir davantage de liberté aux apprenants et aux organisations.

[Demander une démo](#)



- **Un accès complet:** toutes les formations de notre catalogue disponibles en accès complet et illimité sur notre plateforme.
- **Des vidéos dynamiques:** des contenus vidéos produits par des experts, offrant des outils pragmatiques avec une touche originale pour une expérience d'apprentissage captivante.
- **Des exercices interactifs:** des exercices pratiques qui permettent d'appliquer vos nouvelles compétences à des scénarios concrets.
- **Des sessions de coaching live:** pour poser vos questions, recevoir des conseils et des retours, et continuer à progresser.
- **De la flexibilité:** formez-vous à votre rythme.

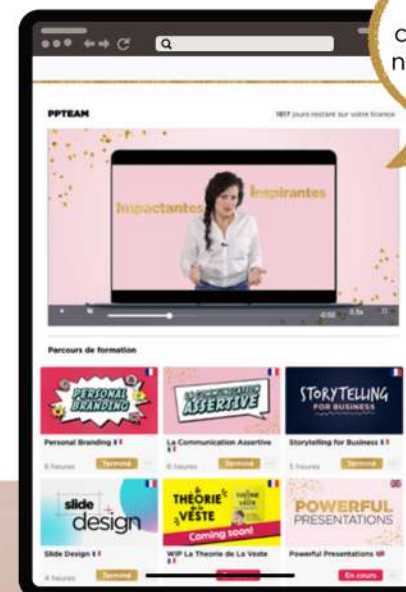
Pilote
€349 HT
licence de 30 jours

- ✓ Accès à 1 parcours de formation au choix
- ✓ 1h de coaching personnalisé
- ✓ Disponible sur ordinateur, tablette et téléphone

Accès Illimité
€449 HT
licence d'1 an

- ✓ Accès à l'ensemble des formations du catalogue
- ✓ 1h de coaching personnalisé
- ✓ Disponible sur ordinateur, tablette et téléphone

Psst...
besoin de plus de coaching ? Profitez de notre tarif préférentiel de €199/heure!



Ce que nos clients disent de nous ...

« Un coaching au top ! Une expérience de formation et de coaching en Digital Learning, menée avec une grande expertise, une documentation riche, des astuces/outils utiles et concrets et surtout: une ambiance très fun ! »

Carina Gradim, Field Supervisor France and Turkey - Cartier Fragrances chez Globe Travel Retail



« Avant de faire cette formation, nos équipes se sentaient démotivées et dépassées à l'idée d'être en contact avec nos clients en dehors des boutiques ou de montrer nos collections à distance. L'équipe Present Perfect leur a donné les outils, l'énergie et la confiance nécessaires pour contacter nos clients et entretenir des relations à distance...permettant à nos équipes de faire ce qu'elles font de mieux via de nouveaux canaux à distance. »

Responsable commercial d'une marque de cosmétiques de luxe



« C'était absolument génial ! Annabelle et Stefanie sont des coaches dynamiques et à l'écoute. Les supports des formations et les sessions de coaching individuel m'ont fait énormément progresser. Vous pouvez y aller les yeux fermés ! Happy learning :) »

Delphine B, responsable régionale de laboratoires et cabinets dentaires



« Present Perfect a fourni à notre équipe les outils et la motivation nécessaires pour adapter rapidement nos habitudes et nos compétences à la vente à distance. Nous ne reviendrons pas de sitôt à nos anciennes méthodes de vente. Present Perfect a aidé notre équipe à retrouver son enthousiasme et son engagement dans la capacité à faire son travail et interagir avec les clients à distance. »

Responsable de la formation pour une marque de montres de luxe



« Nous avons fait appel à Present Perfect à plusieurs reprises afin d'accompagner les collaborateurs Kenzo et Givenchy sur la prise de parole afin d'apporter à toutes nos présentations du dynamisme, de l'impact et un focus sur les messages clés (...) Surtout, ils ont fait évoluer nos collaborateurs vers plus de professionnalisme, d'impact, et de manière flagrante ! »

Isabelle Malichier, Marketing Director Travel Retail Europe - Africa LVMH Fragrance Brands



« J'ai tellement appris de choses pendant cette formation, je ne m'attendais pas du tout à ça ! Ma prochaine présentation va être top. »

Delphine, Chargée de relation et d'expérimentation client



« Je n'ai pas vu le temps passer ! Contrairement aux autres formations que j'ai faites je n'ai pas eu ce sentiment de 'enfin c'est fini'. »

Angélique, Responsable Service Client



Scannez le QR code pour voir nos avis Google !



« Dans le cadre d'un projet que je pilote, ayant pour objectif de faire monter en compétence les acteurs RH sur le digital, j'ai trouvé auprès de l'équipe Present Perfect un accompagnement sur-mesure. À l'écoute de nos besoins et avec une agilité remarquable, l'équipe a su offrir aux salarié.e.s du Groupe tous les outils leur permettant de comprendre les enjeux de leur propre personal branding. Grâce à une formation moderne, dynamique et parfaitement adaptée, chaque collaborateur est ainsi parti non seulement avec le sourire et le sentiment d'avoir compris comment mieux utiliser leurs réseaux sociaux, mais aussi et surtout avec une palette d'outils 'prêts à l'emploi'. Je recommande vivement ! »

**Cyril Beauchais
Chef de projet Employer Brand chez Orange**



« Super intervention chez Ignition One! Un savant mélange entre théorie et pratique. Intervenante très pro. Qui sait bien s'adapter. Un bon équilibre également entre théâtre (gestion du corps/parole) et contenu en situation pro, merci. »

**Léo Goldfeder
Programmatic Ads Consultant - Ignition One**



Dernières infos essentielles...

Bénéficiaires

Nos formations sont destinées à toutes les personnes qui souhaitent développer leurs capacités à communiquer avec confiance et persuasion, notamment:

- **Les dirigeants** qui doivent présenter efficacement leurs idées et leur vision, motiver leurs équipes et transmettre de l'information.
- **Les cadres** qui cherchent à améliorer leurs capacités à délivrer des messages clairs et convaincants, tout en représentant leur entreprise, marque ou client.
- **Les spécialistes de la vente, du marketing, les ingénieurs, les RH...** et toute personne désireuse de développer leur capacité à persuader un auditoire, et d'optimiser leur communication.

Pré-requis

Aucun pré-requis spécifique pour les participants, en dehors de la volonté d'apprendre et le courage de sortir de sa zone de confort.

Profil des formateurs

Notre pool de formateurs est constitué de coaches salariés à plein temps et de coaches indépendants de haut niveau, **soigneusement sélectionnés par Present Perfect**. Tous les profils respectent a minima les critères suivants:

- Bilingues (Français-Anglais)
- Hautement diplômés de l'enseignement supérieur (pour les coaches en CDI)
- Formés individuellement par Annabelle Roberts, fondatrice de l'agence et créatrice de la méthodologie Present Perfect.
- 3 années d'expérience minimum en formation/coaching.
- 3 années d'expérience minimum en entreprise.

Méthode d'évaluation

L'évaluation des compétences et des activités attendues est articulée autour d'une évaluation écrite et d'une évaluation orale :

- **Évaluation écrite** : une évaluation d'auto-positionnement est effectuée en amont et en aval de la formation pour mesurer les progrès des participants.
- **Évaluation orale** : les scénarios hypothétiques et/ou mises en situations basés sur chaque module, sont partagés avec les candidate.es. Le coach aura une liste des compétences à vérifier pour s'assurer que les outils ont été compris et correctement appliqués pour chaque scénario. L'examen est fait en direct par le coach avec chaque candidat.e

Organisation

Formations en e-learning : chaque session peut accueillir jusqu'à 5 participants maximum, sauf indication contraire. Les dates de formation sont choisies en collaboration avec le client, en fonction de ses disponibilités. Les horaires sont fixes pour les formations en groupe et répartis sur 1 journée ou 2 demi-journées. Dès que les dates sont fixées, nos clients sont invités à créer une invitation pour réserver les dates dans l'agenda des participants, en attendant l'e-mail de convocation, puis à nous transmettre les mails des participants. Pour accéder à leur parcours de formation, les participants se connectent à la plateforme Present Perfect <https://plateforme.present-perfect.fr> et entrent leurs identifiants. Le coaching live se fait via Teams ; le lien est envoyé en amont aux participants.

Formations en présentiel : chaque session accueille entre 3 minimum et 5 participants maximum. Les dates de la formation sont choisies en collaboration avec le client, en fonction de ses disponibilités. Les horaires sont fixes. Dès que les dates sont fixées, nos clients sont invités à réserver les créneaux choisis dans l'agenda des participants et à nous transmettre leur adresse e-mail. À réception, nous envoyons à chaque participant son e-mail de convocation.

Modalités d'accès

Vous pensez que nos formations et ateliers répondent à vos besoins ? Great ! Nous vous proposons toujours un premier entretien de vive voix afin de bien étudier vos besoins et vous proposer le meilleur accompagnement possible. Nous vous envoyons ensuite **un e-mail récapitulatif** et un **devis**. Une fois le devis validé (numéro de bon de commande ou à défaut, le devis signé), notre service coordination et opération prend le relais pour mettre en place la formation, envoyer aux participants les mails de convocations et autres éléments nécessaires. Un délai minimum de **deux semaines avant la date de démarrage souhaitée** est nécessaire pour mettre en place la formation, afin de laisser le temps aux participants de remplir les formulaires de pré-évaluation, identifier leurs objectifs propres et de recevoir les éléments nécessaires pour qu'ils puissent effectuer leur formation dans les meilleures conditions.

Accès pour les personnes handicapées

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.



et bien d'autres ...

NOUS CONTACTER

Stefanie Selen

Directrice Clientèle

stefanie@present-perfect.fr

+33 (0)7 61 47 22 63



PRESENT
PERFECT



Qualiopi
processus certifié

■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été obtenue au titre de la catégorie d'actions suivante :
- Actions de formation