

Webinaire

Portfolio 2025

Parce que nous voulons nous développer en tant qu'équipes, en tant qu'entreprise et en tant que leaders.

Parce que nous voulons continuer à être faire partie d'une entreprise attractive et innovante.

Parce que nous voulons des clients et des collaborateurs satisfaits.

Lieu du cours

En ligne

+ Alpha Palmiers, Lausanne - 1 jour
en présentiel (optionnel)



Cette formation continue pour les ingénieurs géomètres dans le cadre de leurs obligations professionnelles (art. 22, Ogéom) est recommandée par la Commission fédérale des ingénieurs géomètres



► **Enjeux**

Comment pouvons-nous, en tant qu'entrepreneur, propriétaire, chef d'équipe, réellement mettre en pratique « les Ps du marketing » ? Quelles sont les procédures qui se sont imposées car elles apportent réellement ce qu'elles promettent ?

Les participants approfondiront leurs connaissances en matière d'entrepreneuriat, de vente et de gestion des collaborateurs. L'accent est notamment mis sur des modèles et des concepts rapidement applicables et qui ont fait leurs preuves dans la pratique. L'application de ces modèles permet d'obtenir des réponses, de la clarté et de la simplicité. Simplicité et clarté pour l'exécution. Les modèles les plus récents en matière d'innovation seront également abordés.

Le cours est divisé en plusieurs modules, afin d'optimiser le transfert de connaissance et la compatibilité du cours avec l'agenda des participants.

Les participants bénéficient :

- De bases théoriques présentées par des formateurs expérimentés
- D'un échange animé et d'exercices pratiques avec les autres participants (mise en pratique directe de la théorie)

► **Groupe cible**

Entrepreneurs, chefs d'équipe, dirigeants

► **Durée**

6 webinaires de 1h20 répartis sur 6 jours | 1 jour de 8h en présentiel en option

17h00 – 18h20 | 08h15 – 12h15 / 13h15 – 17h15

► **Attestation**

Une attestation de suivi de cours vous sera délivrée à l'issue de la formation par l'IGS dans le cas où vous avez suivi plus de 80% des cours. Cette formation est valable dans le cadre de l'art. 22 Ogéom.

► **Frais de cours**

Pour membres IGS et collaboratrices /collaborateurs de bureaux IGS :

- Cours complet : CHF 880.00 (HTVA)
- 6 modules excl. ERFA : CHF 440.00 (HTVA)
- ERFA : CHF 440.00 (HTVA)

Pour non-membres :

- Cours complet : CHF 1'000.00 (HTVA)
- 6 modules excl. ERFA : CHF 500.00 (HTVA)
- ERFA : CHF 500.00 (HTVA)

Vous pouvez vous inscrire aux modules et à la journée ERFA ensemble ou séparément.

► **Programme**

1. Mercredi 12.03.25 Le marketing par la pratique

- Analyse et diagnostic du marché
- Les stratégies, insights
- Les instruments, les réseaux sociaux

2. Mercredi 26.03.25 « Apprendre des meilleurs » : Vente, négociation et communication

- Mindset individuel
- Emotions & vente
- Exploration des clients

3. Mercredi 09.04.25 Identité et message

- La raison d'être, commencer par son pourquoi [Sinek]
- Segmentation, ciblage, CRM, outils
- Nudge [neuromarketing]

4. Mercredi 16.04.25 « Une équipe bat des individualistes » : Leadership & communication

- La communication non violente [Rosenberg]
- Teambuilding [Tuckmann]
- Les dysfonctions d'une équipe [Lencioni]
- Psychologie de la communication [Schulz von Thun]

5. Mercredi 30.04.25 Innovation

- Phases d'un projet, Ansoff
- Avoir raison trop tôt [Platon] [Allégorie de l'escargot]
- Ridicule / dangereux / évident [Schopenhauer]
- AI et automatisation, fiabilité 0
- Les opportunités / évaluation du potentiel / focus stratégique
- Customer-centric innovation [WhoNotWhat]

6. Mercredi 14.05.25 « Le chaos est l'ennemi de l'exécution »

- Clarté et simplicité
- Rockefeller Habits
- Company Building

7. Mercredi 28.05.25 ERFA : Approfondissement par la pratique (optionnel)

- Hôtel Alpha Palmiers, Lausanne

► **Intervenants**

Marc Rietmann, lic. éc. HSG - Founder & Owner - Sales & Company Building
Laurent Elzingre, ing. géomètre breveté - Membre de la direction d'une PME

► **Inscriptions**

Lien d'enregistrement

► **Nombre de participants**

Max. 16 personnes