

Formation Chefs d'entreprises du Val de Marne

sur leur développement
commercial en lien avec
la commande publique et
l'innovation



Marc POUDJOM :
marc.poudjom@clusterems.org
06 12 86 25 41



Avec le soutien du financeur de la filière Revit'EMS du Cluster EMS :

RICOH

À propos

Dans un **environnement économique en constante évolution**, les dirigeants et responsables d'entreprise doivent concilier développement commercial, performance humaine et efficacité collective.

Pour **accompagner les entreprises du Val-de-Marne** dans ces enjeux stratégiques, le Cluster EMS propose un cycle de formations courtes, concrètes et directement applicables en situation professionnelle.

Ces temps d'apprentissage ont été conçus pour **apporter des outils opérationnels, favoriser la prise de recul et renforcer les dynamiques de coopération**, indispensables à une performance durable.

Ce document présente **quatre formations destinées aux dirigeants, managers et responsables d'équipe** souhaitant renforcer leur efficacité commerciale, améliorer leur posture managériale et consolider la cohésion au sein de leur organisation.

Son objectif est de vous permettre :

- **Identifier** les thématiques les plus pertinentes pour votre structure
- **Comprendre** les bénéfices concrets de chaque formation
- **Choisir** un format adapté à vos enjeux opérationnels.

Ces formations privilégient une approche pragmatique, participative et orientée solutions, afin de répondre aux réalités du terrain et aux défis rencontrés par les entreprises.

ORGANISME DE FORMATION CERTIFIE QUALIOPI

Certificat N° 609283 APAVE QUALIOPI. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : actions de formation.

<https://annuaire-entreprises.data.gouv.fr/labels-certificats/423812569#organisme-de-formation>



DECLARATION PREFECTORALE D'ACTIVITE DE FORMATION

LLUMINANCES – ROD CONSULTANTS SARL
60 rue Bayen – 75017 Paris

SIRET : 42381256900030 – APE : 7022Z

N° de déclaration d'activité : 117 53 80 90 75
(auprès du préfet de région Île-de-France)

www.luminances.com

Formation 1

Traiter les 5 principales Dérives Toxiques des organisations, mettre en place les 5 Règles Vitales Format ½ journée

CONTEXTE

« *Un bon management dépend à 1/3 du manager et à 2/3 de son environnement.* » – Frédéric de Butler

Cette formation a été conçue pour répondre précisément à ces 2/3 liés à l'environnement managérial.

Dans un grand nombre d'organisations, des dérives relationnelles et managériales affectent profondément l'efficacité collective : tensions, cloisonnements, perte de sens, désengagement...

Ces dérives méfiance, travail en silos, désengagement, rivalités internes, et réduction du rôle managérial à une simple gestion sont issues de pratiques quotidiennes souvent inconscientes, qui minent la coopération, la responsabilité et la dynamique collective.

La méthode proposée, issue de 60 ans d'expériences terrain, repose sur une logique pragmatique :

« **Quand cela marche, pourquoi cela marche ? Quand ça ne marche pas, pourquoi ça ne marche pas ?** »

Cette formation permet aux dirigeants et managers de (re)découvrir des règles vitales de management afin d'installer un cadre porteur de sens, de confiance et d'engagement.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS DE FORMATION

A l'issue de la formation et en situation professionnelle, les participants seront capables de :

- **Identifier** les deux principaux leviers d'action favorisant la confiance, la responsabilité et l'implication des équipes
- **Accompagner** les équipes dirigeantes dans la construction d'un cadre de fonctionnement durable
- **Fédérer** les managers autour d'un projet commun fondé sur des références partagées
- **Développer** les compétences managériales à travers outils, entraînements et actions ciblées

PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeants, managers, chefs de projets, coordinateurs, toute personne exerçant une fonction d'encadrement hiérarchique ou transversal.

FORMATEUR ANIMATEUR

Dany M. Allaoui accompagne et forme depuis 1999 des dirigeants et managers.

Certifié ou formé à : EDB-Executive/CEE, CNV, Perfilment/Print, L'Élément Humain, ProcessCom, Insight, MBTI.

Il a plus de 40 ans d'expérience professionnelle dans différents secteurs (Aérospatiale, Gore-Tex, etc.).

Il a dirigé, repris, créé et cédé de nombreuses entreprises.

Depuis 1999 il a formé plus de 870 managers, commerciaux, entrepreneurs.

Il est par ailleurs professeur expert dans le programme dirigeant de l'ESSEC et accompagnateur VAE au poste de directeur exécutif.

Expert du développement commercial il a décidé de se consacrer à ce qui, à ses yeux, lui semble le plus important pour le développement d'une entreprise.

Il travaille avec les dirigeants, managers confrontés à des tensions ou à un manque de coopération dans leurs équipes.

Sa méthode (issue de l'expérience de milliers de dirigeants et managers depuis plus de 62 ans) combine deux leviers :

- le 4x4 Pépites & Cailloux (Un rituel d'équipe ultra-simple pour dire ce qui marche et ce qui bloque et avancer ensemble) pour la robustesse collective,
- et le Best-Self pour aider managers et collaborateurs à mieux comprendre les freins et les comportements favorables et contre productifs de soi et des autres.

Résultat : moins de tensions, plus de coopération, des équipes alignées et une direction libérée.



Plus d'infos : <https://www.linkedin.com/in/danyallaoui/>

**Choisir cette
formation**



Formation 2

Performance humaine : révéler et mobiliser les bons moteurs pour soi et les autres

Format ½ journée

CONTEXTE

«Un bon management dépend à 1/3 du manager et à 2/3 de son environnement.» – Frédéric de Butler

Cette formation s'inscrit dans ce tiers qui relève du manager lui-même. Elle propose un temps de prise de recul et de réflexion pour permettre à chacun de mieux identifier ce qui le pousse à s'engager, à persévérer et à se mobiliser dans un état de performance ou à s'en éloigner.

À l'échelle individuelle, chaque collaborateur prend conscience de ses moteurs profonds, identifie les conditions dans lesquelles il peut donner le meilleur de lui-même, et s'approprie pleinement son rôle au sein de l'équipe.

À l'échelle collective, les équipes gagnent en cohésion, en stabilité et en agilité. L'organisation renforce son attractivité et sa capacité à fidéliser les talents, en transformant des leviers souvent considérés comme abstraits (engagement, épanouissement) en véritables actifs mesurables et exploitables.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS DE FORMATION

À l'issue de la formation et en situation professionnelle, les participants commenceront à :

- **Identifier** les états dans lesquels ils sont au maximum de leur lucidité, de leur engagement et de leur justesse
- **Comprendre** ce qui les éloigne de cet état et apprendre à y revenir plus facilement
- **Mobiliser** leurs ressources personnelles pour agir avec clarté, stabilité et cohérence dans leur posture professionnelle
- **Ajuster** leur communication et leur comportement pour rester en lien, même dans les situations complexes ou tendues
- **Contribuer** à un environnement professionnel propice à l'expression du meilleur de chacun

PRÉREQUIS

Un questionnaire préparatoire sera transmis en amont afin de personnaliser la formation selon les profils et besoins des participants (ne pas remplir ce questionnaire risque d'être déceptif).

PUBLIC CONCERNÉ

Cette formation s'adresse à tout professionnel souhaitant renforcer son impact managérial.

Elle est particulièrement adaptée aux dirigeants, managers, responsables d'équipe ou porteurs de projet désireux de mettre en place une culture de l'engagement au sein de leur organisation.

FORMATEUR ANIMATEUR

Dany M. Allaoui accompagne et forme depuis 1999 des dirigeants et managers.

Certifié ou formé à : EDB-Executive/CEE, CNV, Perfilment/Print, L'Élément Humain, ProcessCom, Insight, MBTI.

Il a plus de 40 ans d'expérience professionnelle dans différents secteurs (Aérospatiale, Gore-Tex, etc.).

Il a dirigé, repris, créé et cédé de nombreuses entreprises.

Depuis 1999 il a formé plus de 870 managers, commerciaux, entrepreneurs.

Il est par ailleurs professeur expert dans le programme dirigeant de l'ESSEC et accompagnateur VAE au poste de directeur exécutif.

Expert du développement commercial il a décidé de se consacrer à ce qui, à ses yeux, lui semble le plus important pour le développement d'une entreprise.

Il travaille avec les dirigeants, managers confrontés à des tensions ou à un manque de coopération dans leurs équipes.

Sa méthode (issue de l'expérience de milliers de dirigeants et managers depuis plus de 62 ans) combine deux leviers :

- le 4x4 Pépites & Cailloux (Un rituel d'équipe ultra-simple pour dire ce qui marche et ce qui bloque et avancer ensemble) pour la robustesse collective,
- et le Best-Self pour aider managers et collaborateurs à mieux comprendre les freins et les comportements favorables et contre productifs de soi et des autres.

Résultat : moins de tensions, plus de coopération, des équipes alignées et une direction libérée.



Plus d'infos : <https://www.linkedin.com/in/danyallaoui/>

Choisir cette
formation



Formation 3

Mener efficacement ses entretiens de vente en face à face

Format ½ journée

CONTEXTE

Tout le monde peut devenir bon commercial si l'on respecte quelques règles très simples.

L'entretien de vente est au cœur de la réussite de la négociation face à un prospect (potentiel client).

La nécessité de connaître ce qui se joue lors de cette étape est importante pour bien argumenter et répondre aux objections.

C'est dans ce moment-là que se joue la réussite ou l'échec d'une vente : bien la maîtriser est capital.

Il faut arriver à la maîtriser pour se sentir à l'aise en toute circonstance de présentation de son offre produit ou service : en face à face et même face à un groupe.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Mener** ses entretiens en face à face pour bien négocier sa vente
- **Mettre** en place un véritable outil de présentation en rdv face à face
- **S'approprier** un processus de présentation

CONTENU ET DEROULEMENT

- **Comprendre** ce qui se joue dans la relation vendeur/ acheteur : les invariants de cette relation
- **Mettre** en scène efficacement ses entretiens de vente
- **Parler** de plusieurs offres différentes en même temps sans brouiller le message
- **Organiser** efficacement le premier et le deuxième entretien
- **Maîtriser** le processus de présentation de son offre
- **Rédiger** les 5 planches de présentation de son offre
- **Savoir** utiliser ces 5 planches lors d'un entretien de vente en face à face

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne impliquée dans la gestion de la relation client au sein de son entreprise et qui souhaite améliorer ses entretiens de vente.

Pas de pré-requis particulier.

Formation pratico-pratique

FORMATEUR ANIMATEUR

Dany M. Allaoui accompagne et forme depuis 1999 des dirigeants et managers.

Certifié ou formé à : EDB-Executive/CEE, CNV, Perfilment/Print, L'Élément Humain, ProcessCom, Insight, MBTI.

Il a plus de 40 ans d'expérience professionnelle dans différents secteurs (Aérospatiale, Gore-Tex, etc.).

Il a dirigé, repris, créé et cédé de nombreuses entreprises.

Depuis 1999 il a formé plus de 870 managers, commerciaux, entrepreneurs.

Il est par ailleurs professeur expert dans le programme dirigeant de l'ESSEC et accompagnateur VAE au poste de directeur exécutif.

Expert du développement commercial il a décidé de se consacrer à ce qui, à ses yeux, lui semble le plus important pour le développement d'une entreprise.

Il travaille avec les dirigeants, managers confrontés à des tensions ou à un manque de coopération dans leurs équipes.

Sa méthode (issue de l'expérience de milliers de dirigeants et managers depuis plus de 62 ans) combine deux leviers :

- le 4x4 Pépites & Cailloux (Un rituel d'équipe ultra-simple pour dire ce qui marche et ce qui bloque et avancer ensemble) pour la robustesse collective,
- et le Best-Self pour aider managers et collaborateurs à mieux comprendre les freins et les comportements favorables et contre productifs de soi et des autres.

Résultat : moins de tensions, plus de coopération, des équipes alignées et une direction libérée.



Plus d'infos : <https://www.linkedin.com/in/danyallaoui/>

Choisir cette
formation



Formation 4

Réussir ses démarches commerciales sur les marchés publics

Format ½ journée

CONTEXTE

Le Cluster EMS vous propose une après-midi de formation et un accompagnement opérationnel pour dirigeants d'entreprise, chefs de projet et ingénieurs d'affaires, afin de développer efficacement leur démarche commerciale, de leurs activités auprès des acteurs publics, en particulier dans leurs gestions de l'eau des biodéchets, de traitement des sols et d'aménagements des espaces urbains.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Favoriser** l'accès aux marchés publics, même pour les petites entreprises
- **Améliorer** la compréhension des attentes des collectivités et des cahiers des charges complexes, associant innovation et développement durable
- **Renforcer** les échanges et opportunités de marché pour les membres du Cluster EMS et les entreprises accompagnées (REVIT'EMS 94)
- **Encourager** l'innovation et le développement des petites entreprises de proximité et l'emploi local (Val de Marne)

CONTENU ET DEROULEMENT

- **Accès et préparation aux marchés publics et appels d'offres** : Donner aux entreprises une méthode concrète pour identifier les opportunités réellement pertinentes dans les marchés publics, comprendre les cahiers des charges et se positionner stratégiquement pour maximiser leurs chances de succès.
- **Développement stratégique de la réponse** : Apprendre à construire une réponse stratégique, claire et convaincante, capable de se démarquer face aux grands acteurs, à l'écrit comme à l'oral.
- **Relations et confiance client** : Mettre en place une relation de confiance durable avec le client en co-construisant le projet, en clarifiant ses fondations et en s'inscrivant dans une logique d'amélioration continue.
- **Partage de retours d'expérience** : par les chefs d'entreprises et un acheteur public d'une collectivité

FORMATEUR ANIMATEUR

Maximilien BRABEC, intervient comme conférencier auprès de dirigeants et managers confrontés à deux impasses :

1. Une complexité interne qui épuise les équipes.
2. La difficulté à créer de la valeur réellement nouvelle dans un contexte de mutations technologiques, sociétales et environnementales.

Il s'appuie sur ses recherches, mais surtout sur plus de 20 ans de pratique auprès de collectifs d'entreprise, sur des sujets de stratégie, d'innovation et de transformation durable (RSE, ESG, transition).

Son approche : créer de nouvelles valeurs, laisser la transformation advenir. Il ne promet pas une "transformation" décrétée. Il travaille à faire émerger des créations de valeur concrètes qui, une fois réalisées, transforment l'entreprise a posteriori.

Deux leviers structurent ce travail avec vos collectifs :

- Dynamique d'étonnements actifs : déplacer les évidences pour révéler des options réellement nouvelles. Par exemple, faire des enjeux RSE/ESG un levier stratégique de création de valeur plutôt qu'une contrainte réglementaire
- Allègement radical : Retirer la complexité toxique pour redonner cohérence, impact et puissance d'action

Son objectif : Passer de l'agitation adaptative à la création de valeur décisive et régénérer au passage l'énergie stratégique et mentale des collectifs.

Interventions et Référence

- Expert APM (550+ interventions), AFCP, CJD, Medef, Germe
- Auteur d'Articles Harvard et d'ouvrages primés
- Professeur à l'ESCP Business School (20 ans)



Plus d'infos : <https://www.linkedin.com/in/maximilien-brabec-684aa/>

**Choisir cette
formation**





Merci de nous indiquer vos préférences ou si vous souhaitez exprimer un besoin de formation différent de celles proposées susceptibles de vous intéresser en répondant au questionnaire en ligne.

[Accès au questionnaire](#)



Contact Cluster EMS :

Marc POUDJOM : marc.poudjom@clusterems.org

06 12 86 25 41