

PROGRAMME 2027

SUBIR N'A JAMAIS ÉTÉ UNE STRATÉGIE



06 222 601 42



francois@reaxion.fr



2027

ne sera pas une année comme les autres

Pendant des années, un bon produit suffisait à faire la différence.

Aujourd'hui, cela ne fait plus la différence. Les dirigeants doivent désormais composer avec :

- des prospects qui hésitent davantage ;
- des délais de décision qui s'allongent ;
- des marges sous pression ;
- des équipes qu'il faut mieux accompagner ;
- une concurrence toujours plus agressive.

Le marché a changé. Vos méthodes doivent suivre. **Subir n'est plus une option.**

Les entreprises qui réussiront en 2027 seront celles qui s'adapteront le plus vite

C'est précisément la mission de Réaxion :

Subir n'a jamais été une stratégie



06 222 601 42



francois@reaxion.fr

SUBIR

DÉCIDER

S'ADAPTER

Subir n'a jamais été une stratégie

Pourquoi RéaXion ?

L'expérience vaut davantage que les théories

Depuis plus de 25 ans, nous vivons le quotidien des professionnels de la maison individuelle.

C'est précisément cette expérience qui nourrit chacune de nos interventions :

- Chaque recommandation est issue de situations vécues.
- Chaque méthode a été éprouvée.
- Chaque intervention sera adaptée à votre entreprise.

Depuis 1998, notre ambition reste la même : transformer les bonnes décisions en résultats durables.



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification
qualité a été délivrée
au titre des actions
suivantes :
**Actions de
formation**

L'ensemble de nos formations est éligible à une prise en charge par votre OPCO

NOS QUATRE ENGAGEMENTS



Observer avant de proposer
Comprendre votre réalité avant d'élaborer une solution.



Adapter avant d'intervenir
Construire un accompagnement sur mesure, fidèle à votre entreprise.



Impliquer vos équipes
Transformer les idées en nouveaux comportements.



Mesurer les résultats
Transformer chaque intervention en résultats mesurables.

SUBIR

DÉCIDER

S'ADAPTER

Subir n'a jamais été une stratégie

STRATÉGIE

Décider et piloter



Les entreprises les plus performantes prennent de meilleures décisions, plus rapidement.

Chez RéaXion, nous vous accompagnons pour construire une stratégie claire, piloter votre activité avec précision et développer durablement la performance de votre entreprise.

CONSULTATION STRATÉGIQUE REPRENEZ LE CONTRÔLE DE VOTRE ENTREPRISE

Une journée pour transformer durablement les résultats de votre entreprise.

Nous analysons votre entreprise dans sa globalité : stratégie commerciale, marges, communication, organisation, concurrence, équipes, indicateurs de pilotage et perspectives de développement.

Notre objectif est d'identifier les leviers de croissance, les failles latentes et les opportunités d'amélioration afin de construire un plan d'actions concret, priorisé et directement applicable.

La consultation est préparée par un questionnaire détaillé, suivie d'un rapport personnalisé et d'un accompagnement stratégique durant les douze mois qui suivent notre intervention.

Honoraires : 6 500 € HT (5 000 € HT les années suivantes – tarif fidélité)

SUBIR

DÉCIDER

S'ADAPTER

Subir n'a jamais été une stratégie

STRATÉGIE

Décider et piloter



ANALYSE DYNAMIQUE PILOTEZ VOTRE ACTIVITÉ EN TEMPS RÉEL

Une entreprise performante se pilote à partir de faits, jamais d'impressions.

Chaque mois, nous analysons avec vous les indicateurs clés de votre activité commerciale afin d'identifier rapidement les leviers de progression et d'ajuster votre stratégie.

Cette analyse régulière permet d'améliorer durablement votre efficacité commerciale, de mobiliser vos équipes autour d'objectifs concrets et de prendre les bonnes décisions au bon moment.

En moins de six mois, nos clients constatent généralement une progression de **20 à 30 %** de leur performance commerciale.

Parce qu'une entreprise bien pilotée réagit toujours plus vite que ses concurrentes.

Honoraires : 4 400 € HT par an (11 rendez-vous)

FAITES DE VOTRE MARQUE VOTRE MEILLEUR COMMERCIAL SLOGAN & CAMPAGNE IMAGE

Aujourd'hui, les prospects choisissent bien plus qu'un constructeur. Ils choisissent une marque qui leur inspire confiance et qui reste dans leur esprit.

Ensemble, nous construisons les fondations de votre image de marque : votre promesse commerciale, votre territoire de communication, votre positionnement stratégique, votre baseline (slogan) ainsi que les messages clés qui guideront durablement l'ensemble de votre communication.

Vous repartez avec une identité claire, cohérente et immédiatement exploitable par vos équipes. Un véritable socle stratégique qui permettra de renforcer votre image, votre notoriété, votre crédibilité, de faciliter le travail de vos commerciaux et de défendre durablement vos prix face à la concurrence.

Parce qu'une entreprise que l'on retient est une entreprise que l'on consulte.

Honoraires : 10 000 € HT

SUBIR

DÉCIDER

S'ADAPTER

Subir n'a jamais été une stratégie

PERFORMANCE COMMERCIALE

Convaincre et vendre



Les meilleurs vendeurs savent comprendre leurs clients, s'adapter à leur personnalité et les accompagner jusqu'à leur prise de décision.

Chez RéaXion, nous développons les compétences commerciales de vos équipes afin qu'elles vendent davantage, défendent mieux vos marges et créent une relation durable avec leurs prospects.

STAGE VENDEUR FORMIDABLE MAÎTRISER L'ENSEMBLE DU MÉTIER

Créer ses propres contacts de grande qualité, trouver et analyser un terrain sexy, optimiser et sécuriser le financement, concevoir un projet cohérent, défendre la valeur de son offre et accompagner son client jusqu'à la signature : le métier de vendeur de maisons individuelles exige aujourd'hui des compétences bien plus larges que la seule maîtrise de la vente.

Pendant trois jours, RéaXion transmet une méthode éprouvée, construite au contact du terrain depuis plus de vingt-cinq ans. Chaque séquence alterne apports concrets, mises en situation et outils directement applicables dès le rendez-vous suivant.

Parce qu'avant de signer pour une maison, vos clients choisissent d'abord la personne à qui ils vont accorder leur confiance.

→ Pour les vendeurs, débutants ou expérimentés, qui souhaitent construire des bases solides et progresser durablement.

Durée : trois jours, soit 21 heures de formation

Honoraires : 1 750 € HT (prix en inter-entreprise, comprenant la location de la salle, les pauses et déjeuners) ou 12 000 € HT dans votre entreprise

SUBIR

DÉCIDER

S'ADAPTER

Subir n'a jamais été une stratégie

PERFORMANCE COMMERCIALE

Convaincre et vendre



STAGE VENDEUR CAMÉLÉON ADAPTER SA MÉTHODE À CHAQUE CLIENT

Chaque prospect est différent. Pourtant, trop de vendeurs utilisent la même approche, les mêmes arguments et la même posture face à tous leurs clients.

Cette formation leur montre comment décrypter rapidement les mécanismes de réflexion et de décision, identifier les véritables motivations, anticiper les objections et adapter leur posture à chaque personnalité.

Une méthode qui permet de créer plus rapidement une relation de confiance, de convaincre plus efficacement et de sécuriser davantage de ventes.

Parce qu'avant de convaincre un client, il faut d'abord comprendre sa manière de décider.

→ Pour les vendeurs qui souhaitent franchir un cap et transformer leur efficacité commerciale.

Durée : deux jours, soit 14 heures de formation

Honoraires : 1 300 € HT (prix en inter-entreprise, comprenant la location de la salle, les pauses et déjeuners)
ou 8 500 € HT dans votre entreprise

STAGE MARGE OU CRÈVE DÉFENDRE LA VALEUR AVANT LE PRIX

Le prix est rarement la véritable objection.

Les hésitations d'un client prennent le plus souvent leur origine ailleurs : dans une découverte incomplète, une confiance insuffisante, une valeur mal perçue ou une objection mal identifiée. Cette formation montre à la Force de vente comment comprendre les véritables causes de ces hésitations, défendre durablement la valeur de leur offre et accompagner leurs clients jusqu'à une décision sereine et éclairée.

Parce qu'un vendeur performant ne négocie pas son prix. Il démontre sa valeur.

→ Pour les vendeurs qui souhaitent traiter les objections en profondeur, vendre plus vite et sans remise.

Durée : deux jours, soit 14 heures de formation

Honoraires : 8 500 € HT dans votre entreprise

SUBIR

DÉCIDER

S'ADAPTER

Subir n'a jamais été une stratégie

Convaincre et vendre



**DIRECTIVE CRÉDIT
IMMOBILIER**

STAGE FINANCEMENT IMMOBILIER VOS PROSPECTS ONT-ILS TROP D'ARGENT ?

Sinon, pourquoi tant de vendeurs se débarrassent-ils de la découverte financière ?

Vérifier si un projet est réalisable est très réducteur lorsque l'on aborde le sujet du financement. Bien maîtrisé, il permet de faire passer un prospect qui n'a pas les moyens au statut de « finançable », d'augmenter le pouvoir d'achat de certains clients et, surtout, de renforcer la crédibilité du commercial auprès de ses prospects.

L'objectif n'est pas de transformer vos vendeurs en banquiers ou en courtiers. Il est de leur donner les compétences nécessaires pour aborder sereinement le financement de leurs prospects. Elle montre à la force de vente comment conduire une véritable découverte financière, identifier les leviers de financement, répondre avec légitimité aux questions des prospects et transformer les contraintes budgétaires en solutions concrètes. Une approche qui sécurise les projets, réduit les annulations et accélère les prises de décision.

Parce que le marché nous interdit de gaspiller quelque contact que ce soit !

→ Pour les vendeurs qui souhaitent rendre possibles davantage de projets, augmenter leur panier moyen et développer leur expertise financière.

Durée : deux jours, soit 14 heures de formation

Honoraires : 1 300 € HT (prix en inter-entreprise, comprenant la location de la salle, les pauses, les déjeuners et la certification) ou 8 500 € HT dans votre entreprise

SUBIR

DÉCIDER

S'ADAPTER

Subir n'a jamais été une stratégie

Sécuriser la relation client



Les conducteurs de travaux connaissent la technicité de leur métier et savent, en général, très bien piloter leurs chantiers. Leur principal défi ne se situe pourtant pas sur le chantier, mais dans la relation avec leurs clients. Chaque échange, chaque décision et chaque étape contribuent à renforcer la confiance, anticiper les tensions et transformer l'expérience client en véritable levier de satisfaction et de recommandation.

Chez RéaXion, nous développons les compétences relationnelles de vos équipes afin qu'elles sécurisent la relation client tout au long du chantier, apaisent les situations sensibles et renforcent durablement la confiance de vos clients.

STAGE LA RELATION CLIENT PRÉVENIR LES CONFLITS AVANT QU'ILS N'APPARAISSENT

Les conducteurs de travaux passent une grande partie de leur temps à répondre aux interrogations, aux inquiétudes et parfois aux tensions de leurs clients. Un conflit ne naît pas d'un problème technique, mais d'un manque d'information, d'un malentendu ou d'une attente mal comprise.

Cette formation montre à vos équipes comment instaurer une relation de confiance durable, communiquer avec justesse à chaque étape du chantier, anticiper les situations sensibles et désamorcer les tensions avant qu'elles ne s'installent. Une approche qui renforce leur légitimité auprès de leurs clients, inspire le respect, protège les conducteurs de travaux, valorise l'image de l'entreprise et améliore durablement la satisfaction client.

Parce qu'un conflit évité vaut toujours mieux qu'un conflit parfaitement géré.

→ Pour les conducteurs de travaux qui souhaitent renforcer leur relation client, prévenir les tensions et représenter durablement l'image de leur entreprise.

Durée : deux jours, soit 14 heures de formation

Honoraires : 1 300 € HT (prix en inter-entreprise, comprenant la location de la salle, les pauses, les déjeuners) ou 8 500 € HT dans votre entreprise

SUBIR

DÉCIDER

S'ADAPTER

Subir n'a jamais été une stratégie

Sécuriser la relation client



STAGE LA REMISE DES CLÉS LIVRER, SATISFAIRE... ET ENCAISSER LE SOLDE

Le chemin menant à la remise des clés constitue l'aboutissement de plusieurs mois de travail, d'attente, de décisions et parfois de tensions. Les émotions sont à leur maximum. Malgré toutes les précautions prises par vos équipes, un conflit peut néanmoins survenir. Une remarque maladroite, une réserve mal expliquée ou un désaccord mal géré peuvent alors ternir durablement l'image de l'entreprise.

Cette formation prépare les conducteurs de travaux à gérer avec sérénité les situations les plus sensibles, désamorcer les conflits lorsqu'ils apparaissent, réussir une réception dans les meilleures conditions et accompagner leurs clients jusqu'à une remise des clés réussie. Une approche qui réduit les tensions, évite les contentieux, limite les impayés et transforme cette étape finale en véritable moment de satisfaction.

Parce qu'une maison se livre en une journée, mais qu'une réputation se construit pendant des années.

→ Pour les conducteurs de travaux qui souhaitent réussir leurs remises des clés en toute sérénité et éviter les contentieux.

Durée : deux jours, soit 14 heures de formation

Honoraires : 8 500 € HT dans votre entreprise

SUBIR

DÉCIDER

S'ADAPTER

Subir n'a jamais été une stratégie

PERFORMANCE DIRIGEANTS

Développer la vision stratégique



Diriger une entreprise, c'est prendre chaque jour, souvent seul, des dizaines de décisions, gérer des imprévus, arbitrer des urgences et porter la responsabilité de l'ensemble de l'organisation. Cette accumulation de responsabilités laisse souvent peu de place au recul nécessaire pour anticiper, faire évoluer son entreprise et préparer l'avenir.

Chez RéaXion, nous accompagnons les dirigeants afin qu'ils retrouvent des espaces de réflexion, confrontent leurs pratiques à celles d'autres dirigeants, prennent des décisions plus éclairées et développent une vision stratégique au service de la performance durable de leur entreprise.

SÉMINAIRE DIRIGEANTS PRENDRE DE LA HAUTEUR POUR MIEUX DÉCIDER

Diriger une entreprise exige de prendre chaque jour des décisions qui engagent durablement sa performance.

Recrutement, management, stratégie commerciale, organisation, relation client ou pilotage de l'activité : le dirigeant doit arbitrer, anticiper et décider, souvent seul.

Ce séminaire accompagne les dirigeants dans le développement de leur vision stratégique, l'amélioration de leurs pratiques managériales et l'optimisation de leur organisation. À travers des échanges entre pairs, hors concurrence, des études de cas réelles et des méthodes directement applicables, chaque participant confronte ses pratiques, enrichit sa réflexion et repart avec des décisions plus éclairées ainsi qu'un plan d'actions adapté à son entreprise.

Parce qu'un dirigeant n'a pas besoin d'avoir toutes les réponses, mais de savoir où les trouver.

→ Pour les dirigeants et directeurs de marque qui souhaitent s'extraire du quotidien, renforcer leur stratégie et piloter durablement la performance de leur entreprise.

Durée : quatre sessions de deux jours, soit 56 heures de formation

Honoraires : 6 000 € HT (prix en inter-entreprise, comprenant la location de la salle, les pauses et les déjeuners)

SUBIR

DÉCIDER

S'ADAPTER

Subir n'a jamais été une stratégie

Développer la vision stratégique



GROUPES DE TRAVAIL DE DIRIGEANTS ROMPRE L'ISOLEMENT, ENRICHIR SES DÉCISIONS

À mesure que les responsabilités augmentent, les occasions d'échanger librement diminuent. Les collaborateurs attendent des réponses, les partenaires défendent leurs intérêts et les concurrents ne sont certainement pas des confidents. Le dirigeant se retrouve alors seul face à des décisions qui engagent l'avenir de son entreprise.

Les groupes de travail de dirigeants RéaXion réunissent des chefs d'entreprise exerçant dans des secteurs géographiques distincts afin de garantir des échanges libres, confidentiels et hors concurrence. Chaque participant partage ses problématiques, ses retours d'expérience et bénéficie du regard bienveillant et constructif des autres dirigeants. Il repart avec de nouvelles pistes de réflexion, mais surtout avec des solutions directement transposables dans son entreprise.

Parce que seul on va parfois plus vite, mais ensemble on va toujours plus loin.

→ Pour les dirigeants qui souhaitent confronter leurs pratiques, enrichir leur réflexion et progresser au contact d'autres chefs d'entreprise.

Durée et honoraires : sur demande.

SUBIR

DÉCIDER

S'ADAPTER

Subir n'a jamais été une stratégie

PERFORMANCE COLLECTIVE

S'appuyer sur une équipe solide



Le talent individuel ne suffit pas. Ce qui fait la différence, c'est la capacité des collaborateurs à travailler ensemble. Les meilleurs résultats sont obtenus lorsque l'ensemble des équipes partagent les mêmes objectifs, les mêmes méthodes et la même vision de l'entreprise. Communication, organisation, gestion du temps ou intelligence artificielle : les défis d'aujourd'hui dépassent largement les compétences d'un seul métier.

Chez RéaXion, nous accompagnons les entreprises dans le développement de leur performance collective grâce à des formations concrètes, participatives et adaptées à leur environnement. Notre objectif est simple : développer les compétences individuelles au service d'une réussite commune.

STAGE TOUS À L'ATTAQUE MOBILISER CHAQUE COLLABORATEUR AU SERVICE DE LA PERFORMANCE COLLECTIVE

La performance commerciale d'une entreprise ne repose pas uniquement sur sa force de vente. Chaque collaborateur contribue, à son niveau, à l'image de l'entreprise, à la satisfaction des clients, au développement de son activité et même à la création de contacts de qualité. De l'accueil téléphonique au suivi administratif, des conducteurs de travaux aux sédentaires, chacun peut devenir un véritable ambassadeur de votre marque. Encore faut-il partager une vision commune, comprendre son rôle et savoir agir concrètement au quotidien.

La formation « Tous à l'attaque » mobilise l'ensemble des forces vives autour d'un objectif commun : développer la culture d'entreprise, renforcer la coopération entre les services et faire de chaque collaborateur un acteur au service de la satisfaction client et du développement de l'activité. Entièrement adaptée à votre organisation, elle alterne apports, mises en pratique et construction d'un plan d'actions directement applicable.

Parce qu'une entreprise performante est d'abord une équipe qui avance dans la même direction.

→ Pour les dirigeants qui souhaitent fédérer leurs équipes et faire de chaque collaborateur un acteur de la réussite de l'entreprise.

Durée : une ou deux journées, selon la taille de votre structure

Honoraires : 4 500 ou 8 500 € HT (intra-entreprise)

SUBIR

DÉCIDER

S'ADAPTER

Subir n'a jamais été une stratégie

PERFORMANCE COLLECTIVE

S'appuyer sur une équipe solide



STAGE MULTIPLIER SA PRODUCTIVITÉ POUR GAGNER EN EFFICACITÉ

Aujourd'hui, chacun a le sentiment de manquer de temps. Et cela, indépendamment du volume de vente. Pourquoi ? Car dans la plupart des entreprises, les pertes de temps proviennent davantage d'une organisation perfectible, d'interruptions permanentes, de priorités mal définies ou d'un manque de coordination entre les équipes. Réunions, courriels, sollicitations et urgences relatives finissent par occuper une place grandissante au détriment des tâches à forte valeur ajoutée.

La formation « Multiplier sa productivité » apporte des méthodes concrètes pour mieux organiser son activité, optimiser les échanges entre collaborateurs et utiliser efficacement les outils numériques, y compris les solutions d'intelligence artificielle lorsqu'elles permettent de gagner du temps et d'améliorer la qualité du travail. Adaptée à votre fonctionnement, elle permet de réduire les pertes de temps, de fluidifier les processus et de retrouver une organisation plus sereine, plus performante... et plus rentable.

Parce qu'une bonne organisation fait gagner de l'argent à toute l'entreprise.

→ Pour les dirigeants qui souhaitent améliorer durablement l'organisation de leurs équipes et leur efficacité au quotidien.

Durée : une ou deux journées, selon la taille de votre structure

Honoraires : 4 500 ou 8 500 € HT (intra-entreprise)

SUBIR

DÉCIDER

S'ADAPTER

Subir n'a jamais été une stratégie

PERFORMANCE COLLECTIVE

S'appuyer sur une équipe solide



STAGE PRENDRE UNE LONGUEUR D'AVANCE L'IA COMME VÉRITABLE AVANTAGE CONCURRENTIEL

L'intelligence artificielle n'est pas une finalité. C'est un outil au service de la performance de votre entreprise. Il est donc primordial de savoir où elle apporte une véritable valeur ajoutée. Parce qu'elle ne doit pas devenir un coût supplémentaire, chaque usage doit s'accompagner d'un gain mesurable : temps économisé, tâche supprimée, abonnement remplacé ou qualité améliorée. Dans les métiers de la maison individuelle, ses applications diffèrent profondément de celles des autres secteurs. C'est pourquoi une approche généraliste de l'intelligence artificielle ne répond que partiellement aux enjeux de votre activité.

La formation « Intelligence artificielle appliquée à l'immobilier neuf » permet aux dirigeants et à leurs équipes de découvrir les usages les plus pertinents pour leur activité et d'apprendre à l'utiliser comme un véritable levier de performance. Entièrement adaptée aux métiers de la maison individuelle, elle privilégie les démonstrations, les cas concrets et les applications immédiatement opérationnelles afin de gagner en efficacité, en qualité et en réactivité.

**Parce que demain, la différence ne viendra pas de l'intelligence artificielle...
mais de la façon dont vous saurez l'utiliser.**

→ Pour les dirigeants qui souhaitent intégrer efficacement l'intelligence artificielle dans le fonctionnement quotidien de leur entreprise.

Durée : une ou deux journées, selon la taille de votre structure

Honoraires : 4 500 ou 8 500 € HT (intra-entreprise)

SUBIR

DÉCIDER

S'ADAPTER

Subir n'a jamais été une stratégie

PERFORMANCE COMMERCIALE

Spécial Formation Répertoire Spécifique ÉLIGIBLE CPF



VENDE DES PRESTATIONS DE RÉNOVATION IMMOBILIÈRE PRÉPARATION À LA CERTIFICATION RS6987

Certification enregistrée au Répertoire Spécifique de France compétences

Concrétiser un projet de rénovation va bien au-delà du simple fait de convaincre. Les clients attendent des professionnels capables de les guider, de sécuriser leurs décisions et de les accompagner jusqu'à l'aboutissement de leur projet.

De la maîtrise de l'urbanisme à la création dynamique de contacts de qualité, en passant par l'analyse d'un projet de rénovation, cette formation permet de développer les compétences nécessaires à la commercialisation de prestations de rénovation immobilière et prépare à la certification RS6987.

Elle offre ainsi une reconnaissance officielle des compétences acquises et constitue un véritable levier de montée en compétences pour les collaborateurs comme pour les entreprises.

Parce qu'investir dans les compétences de vos équipes, c'est investir durablement dans leur performance.

→ **Pour les professionnels de l'immobilier souhaitant développer leurs compétences, les faire certifier et les faire reconnaître.**

Certification visée : RS6987 – Vendre des prestations de rénovation immobilière

Certificateur : SCIROs

Éligible au CPF

Durée : jusqu'à cinq jours, soit 35 heures de formation

Honoraires : 4 500 € HT (prix en inter-entreprise, certification incluse)

SUBIR

DÉCIDER

S'ADAPTER

Subir n'a jamais été une stratégie

ET SI VOTRE BESOIN ÉTAIT SPÉCIFIQUE ?

VOTRE BROCHURE CONTIENT TOUTES VOS RÉALISATIONS ?

Aucune entreprise ne rencontre les mêmes problématiques, ne poursuit les mêmes objectifs ou ne dispose des mêmes équipes.

Les formations présentées dans ce catalogue couvrent les besoins les plus fréquemment rencontrés. Lorsqu'une situation le nécessite, nous construisons des interventions entièrement personnalisées. Contenu, exemples, mises en situation, cas pratiques, rythme, modalités (présentiel, distanciel ou hybride)... tout est conçu à partir de vos objectifs.

Parce que les entreprises qui réussissent sont celles qui adaptent les bonnes méthodes à leur propre réalité. Un catalogue montre ce que nous faisons. Une conversation révèle ce que nous pouvons accomplir ensemble.

→ Pour les dirigeants qui souhaitent un accompagnement parfaitement adapté à leur entreprise.

SUBIR

DÉCIDER

S'ADAPTER

Subir n'a jamais été une stratégie

ACCOMPAGNEMENT & TALENTS

Recruter, intégrer et faire progresser



Diriger une entreprise impose de faire des choix, souvent faute de temps, de ressources ou d'expertise disponible en interne. Recruter un collaborateur, l'accompagner dans sa progression, fixer ses objectifs ou conduire un entretien annuel sont autant de missions essentielles qui demandent du temps, de la méthode et de l'expérience.

Chez RéaXion, notre connaissance du terrain nous permet d'intervenir aux côtés des dirigeants pour les accompagner sur ces sujets ou les prendre directement en charge lorsque cela apporte davantage de valeur à l'entreprise. Une approche pragmatique qui permet aux dirigeants de rester concentrés sur leur cœur de métier tout en faisant progresser durablement leurs équipes.

RECRUTEMENT DÉTECTER LES POTENTIELS POUR SÉCURISER VOS RECRUTEMENTS



**GARANTIE
DE RÉSULTAT**

Intégrer un nouveau collaborateur est un sujet complexe. « On n'offre pas un enfant à sa famille, mais une famille à son enfant », dit l'adage. En entreprise, la logique est similaire. Au-delà des compétences, il s'agit d'identifier une personnalité capable de s'intégrer durablement à votre organisation, d'adhérer à vos valeurs et de réussir dans ses futures fonctions. Cette mission demande du temps, une méthode éprouvée et un regard extérieur. La confrontation des analyses permet de prendre du recul, de limiter les biais de recrutement et de maximiser les probabilités de réussite.

RéaXion recrute des vendeurs, des conducteurs de travaux, des managers et, plus largement, tous les profils stratégiques de votre entreprise. Notre approche privilégie les qualités humaines, le potentiel d'évolution et l'adéquation avec votre organisation plutôt que la seule expérience du secteur. Nous sélectionnons les meilleurs profils, accompagnons leur intégration et sécurisons leur prise de poste afin de favoriser une réussite durable.

Parce qu'un recrutement réussi se mesure plusieurs mois après la signature du contrat.

→ Pour les dirigeants qui souhaitent sécuriser leurs recrutements et s'entourer durablement des bons collaborateurs.

Honoraires : à partir de 8 500 € HT

(recrutement, formations, coachings et la garantie « collaborateur conservé ou prestation recommencée »)

SUBIR

DÉCIDER

S'ADAPTER

Subir n'a jamais été une stratégie

ACCOMPAGNEMENT & TALENTS

Recruter, intégrer et faire progresser



COACHING & MENTORING FAIRE PROGRESSER DURABLEMENT VOS COLLABORATEURS

Une formation permet d'acquérir des compétences. Les mettre durablement en pratique au quotidien est bien plus complexe. Les habitudes reprennent rapidement le dessus, les difficultés d'application apparaissent sur le terrain et certaines situations nécessitent un accompagnement personnalisé pour être pleinement surmontées.

Le coaching (ou le mentoring) de RéaXion accompagne individuellement un collaborateur ou une équipe à travers des rendez-vous réguliers, construits à partir des situations réellement rencontrées sur le terrain. Chaque échange apporte des réponses concrètes, des pistes d'amélioration immédiatement applicables et accompagne la progression du collaborateur. Entièrement adapté aux besoins de l'entreprise, cet accompagnement permet d'ancrer durablement les bonnes pratiques, de développer l'autonomie des collaborateurs et d'accélérer leur montée en compétence.

Parce que les plus grandes progressions naissent des aXions répétées chaque semaine.

→ Pour les dirigeants qui souhaitent accélérer la progression d'un collaborateur ou de leur équipe.

Honoraires : à partir de 1 500 € HT

SUBIR

DÉCIDER

S'ADAPTER

Subir n'a jamais été une stratégie

Recruter, intégrer et faire progresser



ENTRETIENS ANNUELS TRANSFORMER CETTE ÉTAPE EN VÉRITABLE LEVIER DE MANAGEMENT

L'entretien annuel* est bien plus qu'une obligation administrative. Lorsqu'il est bien conduit, il constitue un moment privilégié pour faire le bilan de l'année écoulée, comprendre les attentes du collaborateur, fixer des objectifs réalistes et préparer les prochaines étapes de son évolution. Encore faut-il disposer du temps, de la méthode et de la neutralité nécessaires.

RéaXion conduit vos entretiens annuels à vos côtés ou les prend directement en charge, selon vos besoins. Grâce à un regard extérieur, les échanges sont souvent plus libres et permettent de faire émerger des informations que le collaborateur n'exprimerait pas auprès de son responsable hiérarchique.

Pour chaque entretien, le dirigeant dispose d'une synthèse claire, de recommandations concrètes, d'objectifs partagés et de pistes d'aXion pour accompagner durablement la progression de ses équipes.

Parce qu'un bon entretien annuel prépare les performances de demain.

→ Pour les dirigeants qui souhaitent faire de leurs entretiens annuels un véritable outil de management tout en gagnant du temps.

* L'entretien annuel d'évaluation n'est pas obligatoire.

En revanche, l'entretien de parcours professionnel l'est (loi n° 2025-989)

Honoraires : à partir de 4 500 € HT

SUBIR

DÉCIDER

S'ADAPTER

Subir n'a jamais été une stratégie

NOUS NE FAISONS PAS (QUE) DE LA FORMATION

Nous aidons les entreprises à progresser. Former sans transformer ne nous intéresse pas. Accumuler des compétences sans modifier les comportements n'a jamais fait progresser une entreprise.

Multiplier les journées de formation sans résultats mesurables n'a jamais été notre vision du métier. Depuis 1998, nous faisons des choix simples et efficaces :

- Observer avant de proposer.
- Comprendre avant d'agir.
- Adapter plutôt que reproduire.
- Accompagner jusqu'aux résultats.

C'est plus exigeant. C'est moins confortable. Mais c'est la seule façon d'obtenir des résultats durables.

Parce qu'au fond, nos clients ne nous demandent pas seulement de former leurs équipes. Ils nous demandent de faire progresser leur entreprise.

Et c'est précisément pour cela que RéaXion existe.

CE QU'EN DISENT NOS CLIENTS

Avis Google Business

"Je tenais sincèrement à te remercier pour l'ensemble de nos rencontres, d'abord dans le cadre de mon recrutement {...}

J'ai énormément apprécié ta façon de dédramatiser les cours avec "tes mots" et tes mises en scène tellement réalistes !

{...} sache que les outils appris seront mis en application assidûment pour atteindre les résultats attendus.

Encore merci pour tout !"

Sarah LACHI
Commerciale
Demeures Familiales / Maisons Pour Tous

"Avec François, vous êtes sûr d'augmenter vos ventes ou bien de motiver vos conducteurs de travaux à faire un bon boulot"

Aurélien BAL
Gérant
Groupe BatiBal

"La formation m'a vraiment permis de passer un cap dans ma pratique et ma vision de ma profession. François a su nous donner les outils pour comprendre et mettre en pratique la question du financement.

Sa pédagogie et son lien avec le terrain font de ce moment un vrai game changer.

Merci encore"

Kevin KABEYA
Commercial
Maisons Sésame

"J'ai eu la chance de suivre la formation Vendeur Efficace, une formation ultra complète. François a su transmettre les méthodes avec une énergie et une passion remarquables. Les outils fournis permettent également de mettre en pratique ce que l'on a appris pendant la formation. Merci encore !"

Evane BROSSON
Commercial
Construction et rénovation

SUBIR

DÉCIDER

S'ADAPTER

Subir n'a jamais été une stratégie

Vous connaissez vos enjeux. Vous connaissez nos méthodes.

Vous savez désormais comment nous pouvons vous accompagner.

La question qui suit est peut-être la plus importante.

Quelle sera votre prochaine décision ?

Chaque mois qui passe sans agir est un mois où le marché évolue. Le meilleur moment pour faire évoluer votre entreprise était peut-être hier. Le deuxième meilleur moment, c'est maintenant.

Reprendre le contrôle de votre performance commence par une simple conversation.

Échangeons !

Quelques minutes suffisent pour identifier les principaux leviers de progression de votre entreprise.



François Foltzenlogel

06 22 26 01 42 — francois@reaxion.fr — www.reaxion.fr

Scannez pour réserver un créneau de 30 minutes

François FOLTZENLOGEL

SUBIR

DÉCIDER

S'ADAPTER

Subir n'a jamais été une stratégie