

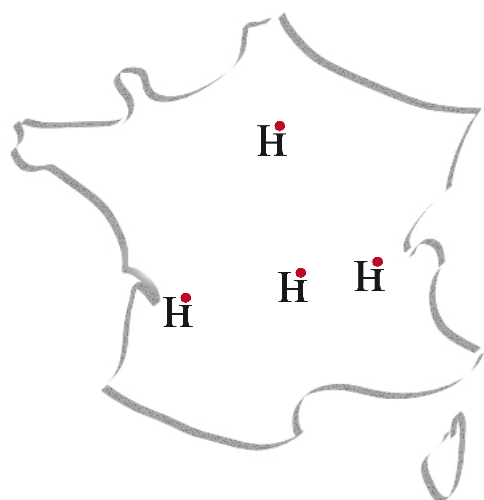


www.humanissue.fr

info@humanissue.fr

06 87 92 70 97

Près de vous



LUXE

MODE

VENTE

MARKETING

MANAGEMENT

MERCHANDISING

RESSOURCES HUMAINES

AUDIT & CONSEIL

FORMATION

RECRUTEMENT

VOTRE EXPERT DU RETAIL



Engagement de confiance



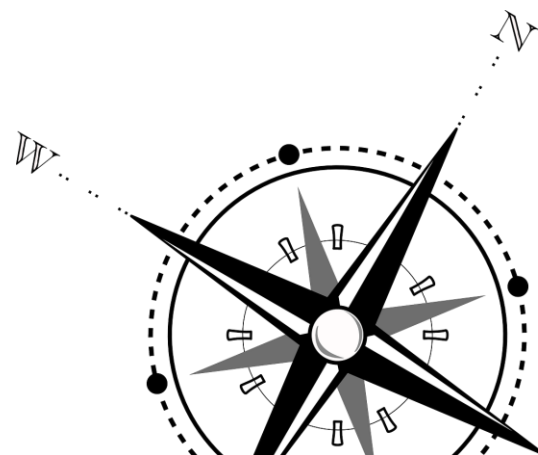
Réactivité garantie



Ingénierie sur mesure



Satisfaction client



Parce que l'individualité est la clé du succès de l'organisation.

TÉMOIGNAGES

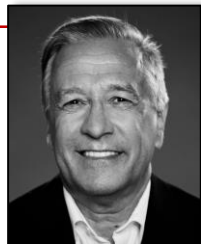
Nadia C. - Indépendante

J'ai beaucoup apprécié votre professionnalisme, votre dynamisme et votre sincérité. Votre vécu et les anecdotes que vous avez eu la gentillesse de partager avec nous ont rendu ces 2 journées particulièrement intéressantes, vivantes et réalistes.



David P. - Gest. patrimoine

Formation Management au mois de juin, très riche et très bien animée. Les résultats de cette formation et grâce au suivi de celle-ci par l'équipe d'animation, sont bluffants. La mise en pratique a porté ses fruits. Je recommande.



Caroline D. - ARH

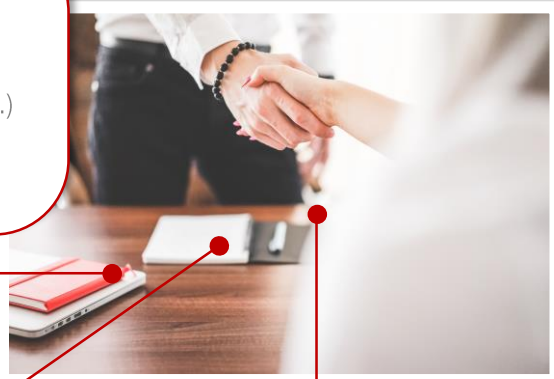
Je tenais simplement à vous dire merci pour votre patience, votre professionnalisme et votre humour! Les compliments se font rares dans la société dans laquelle nous vivons à l'heure actuelle, nous en avons toujours besoin pour avancer et nous rassurer.



RECRUTEMENT

Sourcing

- Direct – Observation in situ
- Jobboards (Fashionjob, Monster, ...)
- Annonces
- Cooptation



Evaluation profils

- Notre équipe est habilitée à évaluer avec :
- MBTI®
 - Ennéagramme
 - SOSIE
 - Big 5

Entretiens

- 4 étapes :
- Entretien téléphonique de découverte
 - Entretien in visu de revue complète du profil
 - Evaluation
 - Débriefing entretien avec candidat(e)

FORMATION

Stratégie

- Audit de structure
- Rédaction projet pédagogique
- Définition et mise en œuvre stratégique et opérationnelle

Pédagogie / Numérique

- Rédaction scénario pédagogique
- Conception dispositif de formation digitale
- Intégration de « Serious Games »
- Blended learning

Compétences

Marketing

- Data mining
- Les bases d'un CRM efficace
- Marketing opérationnel
- Diagnostic stratégique
- Segmentation

Commerce

- Les clés de la fidélisation
- Les clés d'un vendeur performant
- How to speak Luxury
- Horlogerie, bijouterie, histoires et techniques
- Développement commercial

Communication

- Prendre la parole en public
- La PNL et l'AT et les bons canaux
- Gestion du stress

Management

- Manager ou comment devenir un leader
- Développement de la cohésion d'équipe
- Gestion du litige client
- Gestion du temps, un outil de performance
- Gestion de projet

Pédagogie

- Organiser et conduire une réunion
- Outils de pilotage des performances
- Former à former
- Développer des outils pédagogiques
- Outils du blended learning