

Depuis plus de 20 ans, ABEDIX développe une offre de formations spécialisées dans les domaines du commerce et de la distribution.

Notre métier :

Développer les compétences de votre équipe et révéler les nouveaux talents.

Notre approche pédagogique :

Une méthode pédagogique active et participative ciblée pour être en phase avec le public que nous formons.

Notre activité conseils :

Réalisation, suivi et bilan de votre plan formation.
Mise en place des contrats de professionnalisation.
Mise en place des périodes de professionnalisation.
Recherche de financements complémentaires.

Notre présence en région :

Région parisienne : **Morangis (91)**
Région centre : **Montargis (45)**

ABEDIX

1, rue Gustave Eiffel – 91420 MORANGIS
Tél : 01 60 13 88 10 – 06.72.34.49.94
Fax : 01 60 13 88 19

contact-commercial@abedix.com

N°AGREMENT / 119 106 319 91

SIRET 478 113 723 00017

NOS FORMATIONS

COMBATTRE LA DEMARQUE EN CAISSE

Durée : 1 jour
Mettre en place et appliquer les procédures de contrôle.

HOTESSE DE CAISSE, UN METIER

Durée : 3 jours
Accueil, fidélisation client, encaissement, démarque.

ANIMER ET MOTIVER UNE EQUIPE DE CAISSE

Durée : 2 jours
Organiser le secteur caisse et développer la qualité de service.

CULTURE ET ACCUEIL CLIENT

Durée : 2 jours
Savoir identifier le profil du client pour anticiper et répondre à ses attentes.

METHODE ET ORGANISATION DE LA CAISSE CENTRALE

Durée : 2 jours
Mettre en place les procédures administratives et commerciales et assurer le contrôle du circuit financier.

PASSEPORT POUR LE MONDE COMMERCIAL

Durée : 2 jours
Accompagner le client dans sa décision d'achat.

EXPLORATION 3D – DYNAMIQUE D'EQUIPE

Durée : 2 jours
Fédérer son équipe autour d'un projet et savoir motiver pour développer des résultats

L'EXCELLENCE AU TELEPHONE

Durée : 2 jours
Assurer l'accueil au téléphone et développer un argumentaire commercial le cas échéant.

SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL

Durée : 2 jours
Agir efficacement face à une situation dans l'attente des secours organisés.

EQUIPIERS DE 1ERE INTERVENTION

Durée : 1/2 journée
Maîtriser la situation en cas d'incendie.



**VOUS AVEZ UN PROJET,
N'HESITEZ PAS A NOUS CONTACTER**

Vous souhaitez qu'un de nos consultants vous présente notre offre de formations et de services, vous pouvez nous joindre par :

Tél : 01.60.13.88.10 – 06.72.34.49.94

Fax : 01.60.13.88.19

Mail : contact-commercial@abedix.com

ABEDIX

vous accompagne depuis plus de 20 ans

Nos partenaires :

**WINCOR
NIXDORF**



DIAPAR

Nos références :

- ▶ CEGETEL
- ▶ CHAMPION
- ▶ DIAGONAL
- ▶ FRANPRIX
- ▶ G20
- ▶ INFOMIL
- ▶ E.LECLERC
- ▶ LA CROISSANTERIE
- ▶ METTLER TOLEDO
- ▶ QUICK
- ▶ SEPHORA
- ▶ SITIS
- ▶ VOTRE MARCHÉ
- ▶ GROUPEMENT DES MOUSQUETAIRES
(INTERMARCHÉ-BRICOMARCHÉ-NETTO-VETI)
- ▶ CHAMBRE DES METIERS
- ▶ ...



Notre engagement qualité : LA PROXIMITE et L'ADAPTABILITE

Ainsi nous nous engageons à mettre en œuvre à tous les niveaux d'intervention les moyens matériels et humains pour satisfaire l'attente et les besoins de votre entreprise et répondre à la confiance que vous placez en nous.

ADAPTABILITE

- ▶ **De nos contenus** pour prendre en compte la politique commerciale, les usages, les spécialités de toutes les entreprises clientes.
- ▶ **De nos conceptions** afin de répondre aux mieux à votre attente en définissant ensemble les différents objectifs à atteindre à travers l'action de formation.
- ▶ **Dans les créneaux** d'intervention afin de ne pas pénaliser la bonne marche de votre entreprise.
- ▶ **De nos tarifs** suivant la taille et le projet de l'entreprise pour que l'action de formation soit accessible à tous.

PROXIMITE

- ▶ **Un accompagnement individuel** et personnalisé durant toute la mise en œuvre du stage.
- ▶ **Un contact établi** avec les différents intervenants de la formation professionnelle (OPCA) pour vous accompagner dans les démarches administratives et financières.
- ▶ **Un suivi continu** et personnalisé après la réalisation du stage pour valider avec vous l'attente des objectifs fixés en amont.
- ▶ **Des stages réalisés en entreprise** pour que les stagiaires, confrontés à leurs problématiques quotidiennes, progressent dans leur environnement professionnel.



Formations & Conseils



Accueillir Vendre Fidéliser

La relation commerciale

FORMATIONS & CONSEILS