



Catalogue

FORMATIONS

KS-LEARN
KEY SKILLS

Management . Marketing . Commercial



SOMMAIRE

Sommaire

A propos 03

Nos valeurs 04

Notre offre 06

Nos formations 07

Domaines d'activité 19

Contact 21



KSL

KS-LEARN KEY SKILLS

A PROPOS

KS-LEARN est une société de formation professionnelle située à Paris. Elle est spécialisée dans les domaines du marketing, du commercial, de la négociation et du management.

Elle intervient principalement dans dans domaines de l'industrie touristique , du luxe et du retail.



Les formations visent à accompagner des dirigeants de société, leurs équipes, les personnes en reconversion professionnelle, entrepreneurs et étudiants aux concepts fondamentaux, à la stratégie et aux techniques marketing, commerciales et managériales.

Nos programmes sont conçus pour répondre aux besoins d'un environnement économique en constante évolution, où l'adaptation et l'innovation sont des facteurs clés de succès.

KSL

KS-LEARN KEY SKILLS

NOS VALEURS

Nos formations s'appuient sur des valeurs fortes : écoute, partage, et bienveillance, tout en restant fidèles à notre quête d'excellence pédagogique, d'innovation continue et d'accompagnement sur mesure.

Nous croyons à l'importance de l'écoute active et d'un accompagnement bienveillant. En favorisant un environnement de partage d'expériences, nous assurons que chaque apprenant se sente valorisé, soutenu et guidé tout au long de son parcours.



KSL

KS-LEARN KEY SKILLS

NOTRE OFFRE

Management

Des programmes adaptés pour pouvoir gérer des équipes, prendre les bonnes décisions, devenir un leader inspirant et créer une culture d'entreprise positive.

Marketing

Des formations adaptées aux enjeux marketing entrepreneuriaux depuis la conception de produits ou services jusqu'au suivi du client post-achat.





Commercial

Des enseignements sur les stratégies et les techniques pour conclure des accords gagnant-gagnant avec ses clients, fournisseurs et autres partenaires du monde des affaires

Formations complémentaires

Parce que les compétences sont multiples, il est indispensable aux étudiants d'avoir des connaissances sur divers aspects de l'entreprise et plus généralement du monde contemporain.



NOS FORMATIONS

MANAGEMENT

Les programmes sont élaborés pour pouvoir gérer des équipes, prendre les bonnes décisions, devenir un leader inspirant et créer une culture d'entreprise positive.

Les enseignements sont adaptés aux différents niveaux des étudiants et diplômes requis.

Management des organisations

- Concepts fondamentaux des organisations
- Enjeux de la transformation digitale des entreprises
- Conduite du changement et communication
- Leviers RH, managériaux et organisationnels de la conduite du changement

Culture d'entreprise et style de management

- Management au niveau collectif et individuel
- Leadership et autorité
- Outils de gestion de l'organisation
- Vision commune et RSE

NOS FORMATIONS

MANAGEMENT

Entrepreneuriat

- Profil d'entrepreneurs
- Dimensions sociales et économiques
- Création d'entreprises
- Statuts juridiques des entreprises
- Business model et business plan
- Mise en oeuvre du projet
- Recrutement des collaborateurs

Gouvernance des entreprises

- Types de gouvernance
- Organes de gouvernance
- Entreprises familiales et actionnariales
- Fonds d'investissements

Management des forces de vente

- Problématiques du management
- Activités et commerciales
- Acteurs de la force de ventes
- Recrutement et déploiement
- Leadership, motivation et animation
- Gestion de conflits



NOS FORMATIONS

MARKETING

Nos formations guident les responsables marketing, chefs d'entreprise, entrepreneurs et étudiants d'aujourd'hui, dans l'élaboration de stratégies marketing performantes.

Comment bâtir une bonne stratégie afin d'optimiser et maximiser l'impact de ses messages ? Comment améliorer l'expérience client pour renforcer la satisfaction ? Comment développer ses revenus ?...

Marketing fondamental

- Démarche marketing de A à Z
- Concepts fondamentaux et contemporains
- Etudes de marché et segmentation clients
- Evolution du Mix marketing : des 4 P aux 4 C
- Expérience clients et fidélisation

Marketing stratégique

- Cycle de vie d'entreprises
- Stratégies de diversification et d'innovation
- Stratégies appliquées au marketing mix
- Puissance des marques
- Enjeux de la RSE

NOS FORMATIONS

MARKETING

Marketing international

- Marchés internationaux
- Stratégies de croissance
- Comportements clients internationaux
- Modes d'implantation
- Standardisation & adaptation
- Application du mix dans un contexte international

Marketing digital

- Nouveaux comportements clients
- Impact des martech dans la stratégie marketing
- Parcours client digital
- Approche marketing omnicanale
- Community management



NOS FORMATIONS

COMMERCIAL

L'activité commerciale est le fer de lance de l'entreprise. Elle repose sur une combinaison de **compétences** à la fois **stratégiques** et **opérationnelles**, indispensables pour réussir dans un environnement compétitif.

Une bonne **maîtrise des techniques de vente** et de **négociation** est donc capitale pour assurer la pérennité et la croissance des activités commerciales.

Plan d'action commercial

- Diagnostics internes et externes commerciaux
- Elaboration des objectifs commerciaux
- Mise en oeuvre des plans de prospection
- Budgétisation des actions
- Plan de fidélisation

Gestion de la relation client

- Enjeux de la fidélisation clients
- Marketing relationnel
- Techniques de fidélisation digitale
- Actions commerciales

NOS FORMATIONS

COMMERCIAL

Négociation commerciale

- Définition des acteurs et des rapports de force
- Stratégies de négociation
- Préparation de la négociation
- Démarche commerciale : de la prospection à la conclusion
- Conduite d'entretien d'achat/vente
- Approche digitale de la négociation



NOS FORMATIONS

FORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Parce qu'il est essentiel de comprendre le contexte des entreprises, nous proposons des formations complémentaires qui permettent d'appréhender les activités dans leur globalité. La complexité du monde contemporain nécessite des connaissances liées à l'entreprise mais aussi à son environnement.

Macroéconomie

- Evolution des idées et concepts
- Définition des agents économiques
- Revenu et comptabilité nationale
- Indicateurs & agrégats
- Equilibre des marché, offre et demande globales
- Cycles et équilibres économiques



NOS FORMATIONS

FORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Microéconomie

- Concepts fondamentaux
- Demande et offre
- Notion de marchés
- Théories des organisations
- L'analyse systémique et systèmes d'information

Revenue management

- Définitions et principes fondamentaux
- Outils du yield
- Optimisation des revenus
- Mise en oeuvre du yield
- Risques liés au yield
- Outils digitaux



NOS FORMATIONS

FORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Gestion opérationnelle

- Cycle d'exploitation
- BFR et trésorerie
- Approvisionnements et stocks
- Coûts et fixation des prix
- Bilan, compte de résultat, SIG
- Budgets et prévisions de ventes
- Tableaux de bords



NOS FORMATIONS

FORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Initiation à la Géopolitique

- Entre guerres et crises
- Grands basculements du XXème siècle
- Hyper et nouvelles puissances
- Soft power & hard power
- Vers un monde multipolaire
- Occident & Sud Global

Culture générale

- Culture et civilisations
- Enjeux de la mondialisation
- Enjeux et impacts des migrations
- Rôle des médias
- Les intellectuels
- Propagande & médias
- Les arts dans la société



NOS FORMATIONS

ETUDES DE CAS

Afin de mettre en pratique les connaissances délivrées, KS-LEARN crée différentes activités sous plusieurs formes. Elles répondent aux besoins des centres de formation et se réfèrent aux référentiels du métier. Elles permettent surtout aux apprenants de vérifier leur niveau compétences face à des problématiques d'entreprises.

Etudes de cas

- **Exemples Marketing** : étude de tendances, réaliser une étude de faisabilité d'un projet, lancement de produit ou de service,
- **Exemples managériaux** : diagnostic managérial, recrutement de collaborateurs, plan de formation, motivation d'équipes, gestion de conflit.
- **Exemples commerciaux** : réaliser un plan de prospection, business développement, plan de fidélisation.



NOS FORMATIONS

ETUDES DE CAS

Business challenges

- Etudes de cas à traiter en groupe avec remise de dossier et présentation orale.

Business games

- Etude de cas à traiter par plusieurs groupes en un temps limité.
- Elaboration d'outils de simulation.

Simulations

- Entretiens de négociation d'achats et ventes.
- Entretiens de recrutement.
- Entretiens d'évaluation annuelle.



NOS FORMATIONS

ACCOMPAGNEMENTS

KS-LEARN aide les étudiants à monter en compétences et les mener vers un emploi qu'il soit salarié ou indépendant. C'est pourquoi nous intervenons également dans un accompagnement sur des problématiques liées à l'embauche.

CV et lettre de motivation

- Rédaction et mises en forme dynamiques

Personal branding

- Communication digitale adaptée aux réseaux
- Optimisation du profil LinkedIn
- Networking, business meetings

Entretiens professionnels

- Elaboration de stratégies
- Préparation à l'entretien



DOMAINES D'ACTIVITE

Tourisme

Des formations sont conçues pour appréhender les grands enjeux du tourisme au 21^{ème} siècle en intégrant les concepts fondamentaux liés aux services, aux nouvelles technologies et aux nouvelles attentes des clients.

Luxe

L'enseignement est ciblé sur l'univers du luxe afin de comprendre cette industrie si particulière avec ses codes, ses exigences, l'exclusivité, l'excellence et l'expérience client unique.



DOMAINES D'ACTIVITE

Retail

Nos programmes s'adaptent au commerce de détail, secteur en constante évolution où la relation client, les technologies de pointe et les innovations jouent un rôle crucial.



KSL

KS-LEARN KEY SKILLS

CONTACT

Nous aidons vos étudiants et vos collaborateurs à acquérir et développer des compétences indispensables pour évoluer dans les entreprises.

Nous nous attachons à partager, transmettre et accompagner dans une démarche exigeante, responsable et bienveillante.



Samy KEROB
Fondateur de KS-LEARN

Contactez-nous pour établir un premier diagnostic de vos besoins.



E-MAIL

contact@ks-learn.com



TÉLÉPHONE

06 79 28 81 35



LINKEDIN

News & Actus