

Février 2011 – Numéro 5 *Strobericompany.com*

Nos News



Stroberi Company a participé au Salon Futur 2011 à Madrid

Dans le cadre de sa stratégie Marketing, et dans l'objectif d'offrir les meilleurs produits à ses clients, Stroberi Company ne rate pas l'occasion de participer au salon Futur 2011.

Un rendez-vous professionnel et annuel avec les agences de voyage, les opérateurs, les hôtels et les experts internationaux du secteur MICE.

Nous sommes à l'écoute des tendances... !

<http://www.ifema.es/ferias/fitur/default.html>

Récente réalisation



- **Lieu :** El Jadida
- **Type de programme :** Meeting et Team-Building
- **Nombre de participants :** 60 Pax
- **Objectifs :** Echanger, mieux se connaître
- **Actions menées :** 4 Ateliers de travail par département dans un salon aménagé pour l'occasion, une ambiance conviviale qui favorise la prise de parole en public ! Une après-midi dédiée à découvrir des facettes inexplorées de l'individu par le recours à des formes d'expressions non verbales... à suivre.



T4E activité de Team-Building



Nouvelle version du GPS : GPS Nocturne

Challenges à relever en pleine nuit, lampes frontales, GPS et équipement techniques pour des moments de **réflexion personnelle et analyse intelligente en équipe de la situation.**

Chacun exprimera clairement sa position sur les faits observés et défendra au mieux ses solutions.

Optimisez la communication entre les membres de l'équipe avec les experts en GPS nocturne.

La question de Management



Rumeurs dans votre entreprise ?

Comme **chef d'entreprise**, cadre ou simple salarié, vous avez peut-être déjà été confronté à ce mal insidieux qui rongent les **entreprises** qui rencontrent le **succès**, celles qui se murent dans le **secret** ou celles qui exercent sur des segments d'**activités à risques**.

La **rumeur**, lorsqu'elle concerne votre société, est un **phénomène** réellement **difficile** à appréhender. Et les erreurs de communication peuvent coûter très cher.

Pourtant il existe des **règles** de conduite, des raisonnements qui expliquent pourquoi, dans telle **situation**, il vaut mieux garder le **silence** alors que, dans une autre, un **Team-Building** est la solution...

Parole de client :

DRH : Nos équipes étaient ravies de votre prestation. Je vous en félicite ! Keep going on & bravo à tous !