

# ETRE EN PHASE AVEC MES TARIFS

---

## Objectifs opérationnels

- Parler d'argent avec assurance et sérénité.
- Estimer ses offres à leur juste valeur pour soi.
- Assumer ses tarifs et se sentir légitime par rapport à la tarification de ses offres.
- Gérer les refus et les objections par rapport à ses tarifs.

## Objectifs pédagogiques

- Identifier sa tendance comportementale face à l'argent.
- Comprendre les conséquences d'un rapport déficient à l'argent sur la pérennité de son entreprise.
- Changer ses croyances négatives sur l'argent en croyances aidantes pour le développement de son activité.

## Informations pratiques

### Durée

1 jour - 7 heures

### Pré requis

Aucun

### Tarifs

**350 € TTC/jour/personne**

Possibilité de financement partiel ou total de la formation (nous consulter pour en savoir plus)

### Infos pratiques

**Lieu** : en présentiel à Bois Guillaume (76) ou à distance

### Date :

A distance : 28 mars 2022

En présentiel : 26 avril 2022

### Public

Entrepreneurs, créateurs d'entreprise, professions libérales.

### Modalités d'inscription

Au plus tard 3 semaines avant le début de la formation.

Nous contacter pour obtenir le bulletin d'inscription.

**Participants** : 4 à 8 maxi

**Politique handicap** : nous contacter en amont de toute inscription

## Programme

### L'argent :

- Définition de l'argent.
- Comprendre pourquoi parler d'argent est souvent tabou.

### Les représentations liées à l'argent :

- Comment se construisent les représentations liées à l'argent.
- Les différentes tendances comportementales.
- Evaluer ses propres tendances comportementales.

### Les conséquences des croyances négatives liées à l'argent :

- Les conséquences sur ses comportements.
- Les conséquences pour un entrepreneur sur le développement et la pérennité de son activité.

### Changer sa relation à l'argent pour favoriser la réussite de son entreprise :

- Construire une relation saine à l'argent.
- Transformer ses croyances négatives en croyances positives.
- Définir le juste tarif pour soi.
- Se sentir légitime face à ses tarifs.
- Gérer le « non » et les objections.

## Méthodes pédagogiques mobilisées

- Alternance de contenus théoriques, apports méthodologiques ciblés, questionnement sur la théorie et la pratique.
- Entraînements entre stagiaires en plénière et en sous-groupes, de préférence à partir de cas apportés par les stagiaires eux-mêmes, afin de coller au plus près de leur expérience professionnelle.

## Modalités d'évaluation

- L'évaluation se déploie tout au long de la formation, permettant ainsi d'identifier les acquis des stagiaires et leurs compétences, d'adapter les exercices de la formation aux attentes spécifiques des stagiaires et de mesurer l'impact de la formation au regard des objectifs opérationnels attendus.
- Les stagiaires seront également amenés à s'auto-évaluer à plusieurs reprises durant l'action de formation.