

PROGRAMME DES FORMATIONS

Mise à jour du : 16/06/2023

AVOIR UNE COMMUNICATION EFFICACE DANS LA RELATION COMMERCIALE

Objectifs opérationnels

- Identifier et s'adapter au mode de communication de son interlocuteur.
- Créer le lien avec son interlocuteur dès le premier contact.
- Avoir une communication efficace avec ses clients : les comprendre et en être compris.
- Rester stable émotionnellement et maintenir la relation commerciale en situation de tension.
- Gérer les refus et les objections des clients sans que la relation commerciale en pâtisse.

Objectifs pédagogiques

- Identifier son propre mode de communication.
- Prendre conscience de ses erreurs en matière de communication et les rectifier.
- Comprendre les autres modes de communication et savoir s'y adapter.
- Apprendre à utiliser l'écoute active dans sa communication.
- Prendre conscience de l'impact de ses émotions dans la communication.

Informations pratiques

Durée

1 jour - 7 heures

Pré requis

Aucun

Tarifs

En intra : 1 200€ / maxi 8 personnes
En inter : 350€ / mini 4 personnes

Infos pratiques

Lieu : à définir (présentiel ou visio)

Date :

à définir – nous consulter

Public

Entrepreneurs, créateurs d'entreprise,
professions libérales, artisans,
commerciaux.

Modalités d'inscription

Au plus tard 10 jours avant le début de
la formation.

Nous contacter pour toute
inscription

Participants : 4 à 8 maxi

Politique handicap : nous contacter en
amont de toute inscription

Programme

La communication :

- Définition de la communication.
- Les lois du mental qui régissent la communication.
- Les différents canaux de communication.
- Comprendre comment une communication défailante favorise l'incompréhension, les tensions et les conflits.

Améliorer sa communication :

- Les principes d'une communication réussie.
- Identifier son propre canal de communication.
- Décrypter ses erreurs en matière de communication.
- Apprendre à utiliser le canal de communication préférentiel de son interlocuteur.
- Utiliser une communication claire et compréhensible.
- Appliquer l'écoute active dans la relation commerciale :
 - o Favoriser la réussite du premier contact.
 - o Permettre la compréhension mutuelle.
 - o Créer une relation de confiance.

La stabilité émotionnelle :

- Rester stable émotionnellement pendant sa communication.
- Savoir faire face aux objections et aux refus du client.
- Communiquer avec assertivité, apprendre à refuser tout en maintenant le lien commercial.

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.
- Quizz
- Questionnaire d'auto-évaluation
- Mises en situation

GAGNER EN CONFIANCE

Pour faire face aux difficultés de la vie professionnelle.

Objectifs opérationnels

- Modéliser et reproduire vos propres scénarios de réussite.
- Activer vos leviers de succès.
- Agir en cohérence avec vos valeurs et vos besoins.
- Utiliser vos forces et vos atouts dans votre vie professionnelle.
- Prendre des décisions avec assurance.

Objectifs pédagogiques

- Gagner en assurance face aux difficultés.
- Avoir une meilleure connaissance de soi et de ses potentialités.
- Développer son estime de soi.

Informations pratiques

Durée

1 jour - 7 heures

Pré requis

Aucun

Tarifs

En intra : 1 200€ / maxi 8 personnes

En inter : 350€ / mini 4 personnes

Infos pratiques

Lieu : à définir (présentiel ou visio)

Date :

à définir – nous consulter

Public

Entrepreneurs, leaders, managers, collaborateurs et toute personne désirant gagner en confiance dans sa vie professionnelle.

Modalités d'inscription

Au plus tard 10 jours avant le début de la formation.

Nous contacter pour toute inscription

Participants : 4 à 8 maxi

Politique handicap : nous contacter en amont de toute inscription

Programme

Connaissance de soi :

- Déterminer ses forces, ses leviers de réussite, ses atouts.
- Définir son système de valeurs et ses besoins.
- Identifier ses croyances limitantes et ses freins.

Confiance en soi :

- Apprendre à s'appuyer sur ses forces et ses atouts pour gagner en assurance et en efficacité.
- Quand et comment activer ses leviers de réussite.
- Faire des choix en cohérence avec ses valeurs.
- Développer l'affirmation de soi en écoutant ses besoins.
- Sortir de sa zone de confort et affronter l'inconnu sereinement.
- Comprendre l'importance de l'alignement valeurs – besoins – comportements comme facteur de réussite professionnel.

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.
- Quizz
- Questionnaire d'auto-évaluation
- Mises en situation

S'ORGANISER EFFICACEMENT

Pour réussir sa vie professionnelle et personnelle

Objectifs opérationnels

- Acquérir des méthodes d'organisation efficaces.
- Gérer son temps de façon optimale.
- Réguler sa charge mentale.
- Optimiser son utilisation des outils digitaux.
- Comprendre l'importance de l'équilibre vie professionnelle / vie personnelle dans sa performance au travail.
- Mettre en place une organisation permettant de se prémunir du burn-out.

Informations pratiques

Durée

1 jour - 7 heures

Pré requis

Aucun

Tarifs

En intra : 1 200€ / maxi 8 personnes

En inter : 350€ / mini 4 personnes

Infos pratiques

Lieu : à définir (présentiel ou visio)

Date :

à définir – nous consulter

Public

Entrepreneurs, leaders, managers,
collaborateurs

Modalités d'inscription

Au plus tard 10 jours avant le début de la formation.

Nous contacter pour toute inscription

Participants : 4 à 8 maxi

Politique handicap : nous contacter en amont de toute inscription

Programme

Planifier sa charge de travail :

- Méthode d'Eisenhower.
- Etablir une « to-do » liste.
- Prendre conscience de ses « polluants ».
- Mettre en place des actions pour s'en préserver.

Reconnaitre les signes de surcharge mentale et la réduire :

- Réguler le flux d'information à traiter.
- Apprendre à déléguer.
- L'impact de la connexion digitale sur sa performance au travail.
- Bien utiliser les outils digitaux.

Equilibrer vie professionnelle et vie personnelle :

- Trouver son propre équilibre vie professionnelle / vie personnelle pour plus de bien-être au travail.
- Découvrir l'importance des temps de ressourcement pour se recharger en énergie.

S'autoriser des temps de déconnexion pour encore plus de performance au travail.

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.
- Quizz
- Questionnaire d'auto-évaluation
- Mises en situation