



## Déployez votre business en toute confiance

**Un sujet souvent tabou qui a un impact sur les capacités de déploiement des intervenants indépendants.**  
Les mots « business », « vente », « commerce »... sont rarement les bienvenus dans le monde des coaches, thérapeutes et autres consultants plus souvent versés à mettre en avant leur contribution à un Monde meilleur, leur action de Colibri, selon la célèbre formule de Pierre Rhabi.

Combien d'excellents praticiens avons-nous rencontré, hommes et femmes pétris de talents, portés par de belles valeurs humanistes, qui peinent pourtant à déployer leurs talents et compétences ?

**Démystifier le business pour accroître votre puissance et votre influence.**

### OBJECTIFS

- Identifier certains freins inconscients qui perturbent le potentiel de développement professionnel.
- Définir un « Business Model » congruent avec ses compétences et ses préférences.
- Elaborer et mettre en œuvre une stratégie commerciale adaptée à ses besoins et ses envies.
- Utiliser des méthodes et processus de gestion du temps et de l'activité efficaces.
- Se sentir légitimes pour valoriser avec justesse ses prestations auprès de ses clients.

### PUBLIC CONCERNE

- Cette formation s'adresse à des consultants, formateurs, coaches, thérapeutes, et autres professions libérales, expérimentés ou non, qui souhaitent déployer leurs activités en respectant leur écologie
- Pas de prérequis exigé.

### ANIMATION

- **Philippe DUVOCELLE**  
Consultant, formateur et coach, expert en Négociations Commerciales.
- **Christian JUNOD**  
Coach et formateur, conférencier et auteur de « Ce que l'argent dit de vous ».

### METHODES et OUTILS.

Un travail préparatoire est demandé aux participants qui sont également invités à apporter avec eux l'ensemble des supports commerciaux et de communication dont ils disposent pour leur activité.

- Nombre de participants limité à 12 pour une plus grande interactivité.
- Support de présentation remis aux participants.
- Nombreux exercices pratiques.
- Evaluation continue au travers des interactions individuelles et collectives et des ateliers.

### DUREE & DATES

- 3 jours, soit 21 heures, de 9h00 à 17h30.
- **Les 27 et 28 mars + 7 avril 2019**
- **Les 16 et 17 décembre 2019 + 14 janvier 2020**

### LIEU

- A Lyon ou à proximité.

### COUT

- 1.500 € HT / participant (hors frais de déplacements de restauration et d'hébergement).
- En option : 5 heures de coaching individuel à disposition pendant 12 mois : 1.000 € HT

### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### SEQUENCE 1 : CLARIFIER SA SITUATION ET CHOISIR UN CAP

- Comprendre son rapport à l'argent et identifier les clés pour lever les blocages.
- Poser sa « raison d'être » au centre de ses activités professionnelles.
- Formaliser la structure de ses activités professionnelles : Mission, Vision, Valeurs, Territoire, Clients, Partis pris, Prestations vedettes.
- Choisir et clarifier ses marchés, pour établir un plan d'action commercial pertinent.

#### SEQUENCE 2 : ADOPTER DES METHODES ET PROCESSUS EFFICACES

- Gérer son temps et ses priorités pour préserver la ressource essentielle du consultant : son « temps intelligent ».
- Utiliser des outils et des méthodes pertinentes pour son activité, savoir sous-traiter, faire appel aux compétences externes.
- Formaliser une offre de service et établir ses honoraires par prestation et par durée d'intervention.
- Créer et entretenir son cercle vertueux de développement : prospection – entretiens exploratoires – élaboration et validation d'une proposition – conduite de la mission – bilan – suivi et animation des clients.

#### SEQUENCE 3 : DEVELOPPER SA POSTURE DANS LA RELATION CLIENT

- Mener un entretien exploratoire de qualité et découvrir le prospect/client dans une relation ouverte.
- Négocier des accords gagnant – gagnant : créer un climat de confiance et gérer l'équilibre du pouvoir.

#### BILAN DES DEUX JOURNEES DE FORMATION ET PLAN D'ACTION INDIVIDUEL

#### ACCUEIL, RETOURS D'EXPERIENCES SUR LA MISE EN ŒUVRE DES PLANS D'ACTION INDIVIDUELS EN INTER-SESSION

#### SEQUENCE 4 : ASSUMER SA LEGITIMITE ET RENFORCER SON IMAGE PROFESSIONNELLE.

- Elaborer et présenter une proposition adaptée et valorisée avec justesse.
- Communiquer avec pertinence en utilisant les médias disponibles.
- Développer son réseau de partenaires et de prescripteurs.

#### PLAN D'ACTION INDIVIDUEL

- Bilan des apprentissages et axes de progrès individuels
- Définition des objectifs et plans d'action

#### BILAN DE LA FORMATION

Cette formation donne lieu à une convention et peut être prise en charge par votre OPCA

