

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 coachs, thérapeutes et autres consultants plus souvent enclins à mettre en avant leur contribution à un Monde Meilleur, leur action de Colibri, selon la célèbre formule de Pierre Rabhi. Combien d'excellents praticiens avons-nous rencontrés, 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 de la formation

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- 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 légitime pour valoriser avec justesse ses prestations auprès de ses clients.

Programme de la formation

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.

ADOPTER DES MÉTHODES 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 services 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.

DÉVELOPPER 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 des pouvoirs.

BILAN DES DEUX JOURNÉES DE FORMATION ET PLAN D'ACTION INDIVIDUEL

ACCUEIL, RETOURS D'EXPÉRIENCES SUR LA MISE EN ŒUVRE DES PLANS D'ACTION INDIVIDUELS EN INTERSESSION

ASSUMER SA LÉGITIMITÉ 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 DE LA FORMATION

Public concerné / Prérequis

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

Aucun 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* ».

Méthodes & Outils

Nombre de stagiaires 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.

Durée / Dates / Lieu

3 jours, soit 14 heures.

Les 7 et 8 avril puis 16 mai 2022 à Lyon ou à proximité.

Coût

1.500 € HT* / participant, En option : 5h de coaching individuel à disposition pendant 12 mois : **1.000 € HT**

Organisme de formation certifié Qualiopi.

* Hors frais de déplacement, de restauration et d'hébergement.