

# 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.