

Développer une relation efficace avec ses partenaires et ses clients.Niveau 2

Programme de formation en présentiel

A la fin de cette formation , vous aurez gagné en confiance et en compétences pour vendre vos prestations avec efficacité.

Durée: 28.00 heures (4.00 jours)

Profils des stagiaires

- Professionnels indépendants en contact avec une clientèle, fournisseurs ou collaborateurs

Prérequis

- Les participants ayant suivi le cursus Niveau 1 «Développer son activité avec efficacité» ou avoir moins de 7 au questionnaire d'évaluation

Objectifs pédagogiques-Aptitudes- Compétences

- Gérer sa communication sur les réseaux sociaux
- Appliquer des règles de communication dans différentes situations relationnelles.
- Savoir se vendre avec efficacité

Contenu de la formation

- Différencier les modes de communications
 - Choisir le canal de communication le plus adapté pour un résultat efficace
 - Reconnaître son mode fonctionnement et celui des autres
 - Créer un climat de confiance
 - Pratiquer la reformulation
- Identifier les éléments de communications avec efficacité
 - Décrire son identité
 - Choisir ses textes et visuels de communication
 - Formuler une phrase d'accroche
- Comprendre les mécanismes de la relation en situation de conflits et de tensions
 - Analyser les situations difficiles pour les résoudre.
 - Reconnaître son fonctionnement en situation difficile
 - Différencier les différents types de conflits
 - identifier ses ressources pour éviter les conflits
 - Traduire les arguments de l'autre et comprendre les messages cachés
- Savoir se vendre
 - Préparer son argumentaire
 - Savoir répondre aux objections
- Anticiper les effets du stress et des émotions négatives
 - Identifier les différentes émotions
 - Anticiper la relation au stress en pratiquant la respiration, la visualisation.
 - Pratiquer l'attention en toute circonstance
- Améliorer son organisation
 - Découvrir l'outil web « TRELLO »

L' Académie des Andes

11 impasse des anémones

31470 Fonsorbes

Email: accueil@laurentespinosa.com

Tel: 0699460774



- Formuler un objectif «SMART».
- Associer objectifs individuels et stratégie d'entreprise
- Exercice d'évaluation
 - Les compétences des apprentis sont évaluées d'après la remise d'un plan de communication à réaliser dans les mois à venir ainsi que d'une évaluation orale démontrant la capacité de bien se vendre.

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Laurent Espinosa, formateur depuis 2011. Il est titulaire d'un titre RNCP niveau 1 (équivalent Master 2) en coaching professionnel.

Il est fondateur du journal Human&Terre qui a été distribué à plus d' un million exemplaires en 11 ans.

Il intervient dans des entreprises comme ERDF, REGION OCCITANIE, CNFPT, ENEDIS, METEO FRANCE, KIABI,MEILLEURSTAU.COM. Il est diplômé également en naturopathie et il s'est formé à la pleine conscience. Pratiquant le Qi Cong, le Vinh Xuan , il connaît les techniques de relaxations et de respirations.

Auteur, conférencier Il a sorti deux livres « Je crée mon mode d'emploi. »aux éditions Quintessence et « Le monde changera quand chacun aura trouvé sa place ». Ses interventions sont précises et pratiques pour avancer en sérénité au quotidien.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence signée des stagiaires et du formateur par demi-journée et attestation de présence individuelle
- Mises en situation.
- Evaluation formative en continue pendant la session en répondant à des cas pratiques
- Questions orales ou écrites
- Questionnaire d'évaluation de satisfaction à chaud en fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de satisfaction à froid envoyé par mail 3 mois après la formation

Tarif:

Particulier:950.00

Entreprise:1400.00

Indépendant:1400.00

Accessibilité handicapés :

Horaires : 9h00-12h00/13h00-17h00

Rythme : En continu

Lieu de formation : En Centre

Délais d'accès: Durée 6 mois

Mode d'organisation pédagogique :Présentiel en inter entreprise

Effectif minimum1

Effectif maximum8