

2 jours
pour développer vos outils de commercialisations et optimiser
votre organisation en tant que professionnel indépendant.
390€ TTC.

Exonération de TVA validée par le formulaire fiscal N°3511

Possibilité de prise en charge,
prix du coût pédagogique,
hors frais de transport et restauration.

Pour tous renseignements, appelez- nous au 06 99 46 07 74

 JE Formation

Organisme de formation en Occitanie

Des valeurs et des compétences au service de la formation
jeformation.com
accueil@jeformation.com

FORMATION

VOUS ÊTES UN INDÉPENDANT?

VOUS SOUHAITEZ DÉVELOPPER
VOTRE CLIENTÈLE?

CONNAÎTRE DES RÈGLES D'ORGANISATION,
DE COMMUNICATION?

Cette formation peut vous intéresser!

14 & 15 septembre 2017, à Toulouse.

Nous contacter pour en savoir plus.
Tél.06 99 46 07 74

 JE Formation

Organisme de formation en Occitanie

APPRENDRE À COMMUNIQUER AUPRÈS D'UNE LARGE CLIENTÈLE SELON SON BUDGET POUR LES TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS

Objectifs de formation

À la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :

- > Appliquer les règles élémentaires de communication,
- > Planifier son temps et ses priorités,
- > Adopter une posture commerciale congruente.
- > Elaborer une stratégie commerciale et optimiser son positionnement en conséquence.

Public visé et pré requis

Public visé : Professionnels indépendants en contact avec une clientèle quotidiennement

Pré-requis : Avoir des connaissances en communication comme (connaître les termes «logo - charte graphique - un slogan»)

Objectifs pédagogiques et contenus de formation

Jour 1

Module 1 - Les différentes étapes d'une démarche commerciale

3h de formation

- > Illustrer le cycle commercial
- > Situer son offre
- > Développer son positionnement commercial.

Module 2 Adopter une posture commerciale congruente

2h de formation

- > Pratiquer la communication interpersonnelle
- > Différencier l'action commerciale à la proposition de service.

Module 3- Exercice d'évaluation.

2h d'épreuve

- > Elaborer sa propre stratégie commerciale
- > Mise en situation

Jour 2

Module 4 - Planifier son temps et ses priorités

3h de formation

- > Établir des méthodes de gestion des priorités,
- > Choisir ses lois de la gestion du temps,
- > Reconnaître ses comportements chronophages et créer ses clés de sortie,
- > Cas pratiques.

Module 5- Distinguer les différents moyens de communication avec son client

4h de formation

- > Identifier les réseaux sociaux comme facebook et twitter,
- > Analyser son ou ses moyens de communication,
- > Développer la communication non-violente.

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mis en œuvre

Moyens pédagogiques : documentation remise au stagiaire, mise en situation, exercices pratiques, écoute des besoins.

Moyens techniques : salle équipée, vidéo projecteur.

Moyens d'encadrement :



> Laurent Espinosa, formateur 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'1 million d'employés en 11 ans. Il intervient dans des entreprises comme ERDF, ENEDIS, KIABI, MEILLEURSTAU.COM. Il a sorti un livre « Je crée mon mode d'emploi ? » aux éditions Quintessences. Ses interventions sont précises et pratiques pour avancer en sérénité au quotidien.

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

Suivi de l'exécution : Feuilles de présences signées des stagiaires et du formateur par demi-journée et attestation de présence individuelle.

Appréciation des résultats :

- > Remise d'une attestation de fin de formation individuelle,
- > Questionnaire d'évaluation de satisfaction en fin de formation,
- > Évaluation formative en continue pendant la session en répondant à des cas pratiques.

Organisation et fonctionnement de la formation

Durée totale de la formation : 14 h en 2 journées de 7h.

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

Rythme : En continu.

Mode d'organisation pédagogique : Présentiel en inter-entreprise maintenu dès 5 personnes inscrites.

Lieu de formation : Toulouse. Accès et Parking facile.

Une formation qui vous permettra de renforcer votre positionnement professionnel. En éclaircissant votre offre, vous pourrez mieux gérer votre organisation et développer une clientèle d'après vos compétences et vos façon de communiquer.

C'est une formation pratique, qui vous donne de l'énergie et des outils pour développer votre clientèle en toute simplicité.

Retrouvez les autres formations

Construire une relation efficace avec ses collaborateurs, ses partenaires

2 jours

Intervenant : Laurent Espinosa