

MANAGEMENT 4

CODE : MAN4

Dirigeant, réglez vos comptes avec l'argent !
(Convaincre pour mieux vendre)

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

1. Apprendre à estimer sa propre valeur
2. Être conscient de sa valeur et de celle de ses compétences
3. Expérimenter comment tester le prix de ses services
4. Adapter son offre de prix à la demande du marché
5. Estimer et ré-estimer ses offres à leur juste valeur
6. Savoir mieux vendre ses services et/ou ses produits
7. Savoir faire la différence entre soi-même et ses offres
8. Être plus à l'aise en situation de négociation
9. Gérer les « non » et les objections
10. Parler d'argent avec assurance avec différents interlocuteurs
11. Comprendre ce qu'est un investissement et investir pour préparer l'avenir
12. Appréhender différemment les factures et les charges Instaurer une stratégie pour gérer les périodes financières difficiles.

INFORMATIONS PRATIQUES

DUREE DE LA FORMATION	PUBLIC CONCERNE
<ul style="list-style-type: none">• Présentiel total = 4 jours soit 32 heures de formation	Formation ouverte aux entrepreneurs et dirigeants souhaitant être plus à l'aise avec l'aspect financier de leur structure ainsi que dans leurs négociations internes et externes à l'entreprise.

Version du 21/06/2024

<p>DATES ET LIEUX</p> <p>Lieux : 1. Les Carnets d'Éveil. 30, rue Saint Lazare 75009 PARIS</p> <p>Dates : Contactez-nous</p> <p>TARIFS 2000 € (Exonération de TVA selon l'article 261-4-4°a du Code Général des Impôts)</p> <p>Modalités de règlement :</p> <ul style="list-style-type: none"> Financement total ou partiel par un OPCO: +250€ de frais de dossiers Règlement en plusieurs échéances: de 10% à 12% supplémentaires sur le montant étalé selon le nombre d'échéances. <p>ACCESSIBILITE AUX PERSONNES ATTEINTES D'UN HANDICAP</p> <p>Nos bureaux sont accessibles aux personnes porteuses de handicap (pour accès PMR avec fauteuil d'une largeur maximum de 60 cm). Nos animations et nos supports de formation peuvent s'adapter aux personnes porteuses de handicap visible ou invisible afin que la formation soit la plus efficace possible. Les personnes handicapées bénéficient de l'ensemble des dispositifs de formation dans le respect du principe d'égalité d'accès. Nous pouvons aussi externaliser nos formations en fonction de la nature du handicap.</p> <p>DELAIS D'ACCES Au plus tard 15 jours avant le début de la formation.</p> <p>PRE-REQUIS Aucun pré-requis</p>	<p>MODALITES D'ACCES</p> <p>Analyse des besoins au préalable par entretien téléphonique et signature de la convention de formation.</p> <p>LES BONUS</p> <ul style="list-style-type: none"> Session de type "atelier pratique » Etudes de cas et plan d'actions personnalisés Stratégies concrètes à mettre en oeuvre Partage, capitalisation et échange sur les retours d'expériences (formateur et participants) <p>L'ENCADREMENT</p> <p>Nos intervenants sont des consultants formateurs et coachs certifiés ayant une longue expérience en tant que cadres supérieurs dans l'industrie ou les services.</p> <ul style="list-style-type: none"> Sylvie Hardy-Franceschi : Formatrice-animatrice et Coache certifiée. Praticienne certifiée en C.N.V et Management Collaboratif. Co-créatrice de la méthode I.E.R. Statut : Entrepreneure et Directrice des Carnets d'Éveil. <p>METHODE PEDAGOGIQUE</p> <p>Durant cette formation, les participants se verront remettre un support de cours qu'ils pourront aussi suivre via une projection de document de type PowerPoint. Par le biais d'exercices, de jeu de rôle et de mises en situation (seul, en binôme ou en groupe), ils pourront s'essayer et expérimenter les différentes techniques proposées. Des histoires, des métaphores viendront étayer les propos de l'instructeur pour faciliter l'apprentissage et la mémorisation des concepts ou outils proposés.</p>
--	--

Version du 21/06/2024



Moyens pédagogiques :

La méthode pédagogique pour chaque item de ce programme consistera en un enseignement théorique et pratique sous forme d'ateliers, individuellement ou par groupe de 2 ou 5 (partages d'expériences dans un climat de bienveillance et de convivialité), mettant en œuvre les outils proposés. Travail sur les cas concrets des participants.

Les thèmes suivants seront développés durant ces 4 jours:

1. Clarifier ses valeurs et ses compétences
 - Définir clairement l'objectif souhaité vis à vis de l'argent
 - Tests des « motivations fondamentales » et des Talents
 - Estimer sa propre valeur et revoir la notion de concurrence
 - Avoir une vision la plus complète possible de ses compétences et les valoriser
2. Ajuster ses offres et leur valeur à la demande du marché
 - Bien comprendre les besoins clients
 - Auto-évaluer la valeur des ses prestations/produits vis à vis du marché
 - Confronter son positionnement au marché/concurrence
 - Savoir comment adapter ses offres à la demande spécifique du client
 - Valoriser les offres spécifiques
3. Apprendre à valoriser et vendre ses offres
 - Apprendre à mettre en adéquation valeur et tarif demandé
 - Augmenter sa confiance en soi pour définir le prix juste
 - S'appuyer sur ses atouts pour augmenter son assurance
 - Assumer ses prix et adopter un langage objectif et positif
 - Feed-back comme modèle d'apprentissage simple et efficace pour développer aisance et assurance.
4. Mieux maîtriser les négociations
 - Apprendre à bien gérer les refus
 - Traiter et répondre aux objections
 - « Oublier » les excuses et les justifications
 - Trouver l'information contenue dans l'objection
 - Démystifier la négociation
 - Savoir garder son assurance face à différents interlocuteurs
 - Mise en situation vivante des différents scénarii de négociation
5. Augmenter son assurance pour faire face aux difficultés
 - Faire la différence entre dépense et investissement
 - Comprendre ce qu'est un investissement
 - Ébaucher un plan d'investissement approprié à son activité
 - Avoir une vision positive des factures et des charges
 - Appréhender et gérer les imprévus financiers
 - Envisager une stratégie pour l'avenir

Moyens techniques :

Vidéos, document de synthèse, interactions avec les chevaux , échanges inter-personnels, note-book, et débriefings.

SANCTION DE LA FORMATION

Méthodes d'évaluation :

Quizz en fin de formation avec un minimum de points à totaliser. Evaluation à chaud.

Validation du stage :

Une feuille d'émargement pour chaque demi-journée devra être signée pour chacun des élèves.

Remise aux élèves d'une documentation écrite synthétisant les principaux éléments de la formation.

Chaque participant se verra remettre un certificat en fin de parcours.

PROGRAMME

Jour 1 :

Présentation et objectif de la séance par le formateur

Ice-breaker. Présentation et objectif individuels des participants.

Ice-breaker et clarification de la notion de valeur personnelle et professionnelle.

Exercice sur les valeurs à faire seul puis en binôme.

Ice-breaker et Débriefing en plénière de l'exercice sur les valeurs.

Compréhension et mise en perspective des valeurs par la mise en situation face au groupe.

La notion de VAE (Validation des Acquis et de l'Expérience) personnelle et son intérêt professionnel.

Exercices individuels sur les différents points de la VAE (les « soft-skills » et les « hard-skills »)

Débriefing et partage en plénière.

Feedback de la journée et « homework »



Jour 2:

Présentation et objectif de la séance par le formateur

Les techniques et les outils pour connaître et comprendre le besoin du client

Comment adapter ses offres pour répondre au besoin du client

Compréhension des Talents et de leur apport dans la valorisation des offres

Compléter la VAE avec les Talents et la mettre en lien avec la valeur professionnelle.

Mise en situation pour parler de ses points forts et augmenter la confiance en soi.

Mise en situation pour savoir présenter ses offres et ses tarifs

Comment valoriser une offre personnalisée et proposer un tarif juste (valorisation du temps, des compétences, etc.)

Exercices individuels et en binômes.

Feedback du module

Jour 3:

Présentation et objectif de la séance par le formateur

Comprendre et expérimenter le para-verbal et le langage corporel

Le traitement des objections. Apprendre à recevoir une objection comme une marque d'intérêt.

Détecter l'information contenue pour apporter une réponse

Démystifier la négociation pour garder son aplomb et défendre ses intérêts.

Comment envisager positivement la négociation.

Les différents freins à entrer en négociation.

Déterminer les principaux facteurs de stress liés à l'interlocuteur.

Mise en situation des scénarii de négociation qui posent problème.

Feedback de la journée



Jour 4:

Dépenses et investissements : comprendre la différence.

Exercices individuels et en binôme sur des cas pratiques.

Partage en plénière sur les expériences personnelles de dépenses/investissements.

La « contrainte » des factures et des charges inhérentes à toute activité professionnelle.

La notion d'investissement :

- Exercice individuel et en binôme
- Les situations potentielles de difficultés financières et comment les anticiper

Les imprévus financiers. Apprendre à les gérer et à réagir efficacement.

Mise en situation en groupe pour détecter les principaux facteurs de stress.

Envisager l'avenir avec un objectif financier à long terme

- Définir une vision à 5 ou 10 ans de son entreprise et le partager en plénière
- Exercice par groupe de 3 pour déterminer et valider les différentes étapes nécessaires.

Feedback de la journée. C'est aussi l'occasion d'un Feed-back de la session dans son ensemble et d'envisager les axes de progression.

Le déroulement et les horaires sont donnés à titre indicatif et pourront varier légèrement.
Tous droits réservés Les Carnets d'Éveil EURL

