

PROGRAMME DE FORMATION « OSER SE VENDRE »

Avec des outils ludiques et décadrants

1 journée : de 9h00 à 17h00 à AURAY

Pour qui ?

Néo entrepreneurs, dirigeants et chefs d'entreprises, directeurs commerciaux, chef des ventes, technico-commerciaux et toutes personnes impliquées dans une démarche commerciale.

Objectifs :

- Améliorer son efficacité relationnelle
- Adapter sa communication suivant son profil
- Mettre en valeur son projet et convaincre
- Comprendre et faciliter les échanges avec ses clients et prospects.
- Gagner en autonomie dans ses relations commerciales

Programme :

Comprendre la fonction commerciale
Trouver sa propre posture de commercial
Comprendre les échecs et les réussites
Construire ses argumentaires et élaborer sa stratégie
Savoir se vendre à un juste prix

Les co-animateurs :

- **Marie-Laure Cleret**– Coach CRETAVIE – Tel : 06.65 21 35 22 – mlc@cretavie.fr
- Grâce au modelage gestuel de l'argile en lien avec l'émotionnel, elle vous accompagne dans la cristallisation de vos talents et ressources par le jeu combiné de la terre et du coaching
- **Philippe Chartin**– Coach professionnel en entreprise KAIROS PRO – Tel : 06.11.33.79.85- pc@kairos-pro.com accompagne les dirigeant(e)s, managers, collaborateurs et équipes dans leur PROgressance managériale. Son parcours de coach, associé à ses expériences d'entrepreneur depuis plus de 30 ans sont ses sources d'inspiration.

Modèles & approches de référence :

Les niveaux de conscience de Richard Barrett, Palo-Alto et la systémie, l'Appréciative Inquiry, l'élément Humain de Will Schutz... et les processus structurants de KAIROS-PRO : Les 4 temps du K.P.M., l'ukair, le K3 +++

Entreprise : 250 €.HT/personne

Micro-entreprise & particuliers : 150€/personne

Il Comprend :

La Fourniture des différents supports dont l'argile, la location de la salle et l'accueil café