PROGRAMME DE FORMATION

S'affirmer et Performer : Les Clés du Succès Commercial pour les Artisans

Objectifs de la formation

- Renforcer la posture commerciale pour mieux négocier et défendre ses prix.
- Optimiser la gestion des achats et entretenir un réseau de fournisseurs fiable.
- Développer des outils pour gérer le stress, les priorités et la charge mentale.
- Savoir poser des limites, équilibrer vie professionnelle et personnelle, et préserver son énergie.

Informations pratiques

Durée : 2 jours

Prérequis :

- Appétence pour le relationnel commercial

Tarif : sur consultation

Modalités et délai d'accès :

L'inscription se fait via notre site web elandetalents.fr ou par téléphone.

Une réponse à la demande est fournie sous 48 heures. Les formations démarrent dans un délai de 2 à 4 semaines après validation de l'inscription, selon le calendrier des sessions disponibles.

Le déroulé de la formation

Jour 1 : Posture commerciale et négociation

1. Adopter une posture de négociateur affirmé :

- Construire une relation équilibrée avec ses clients.
- Défendre ses prix avec confiance.
- Identifier et répondre aux objections courantes sans céder sur sa valeur.

Elan de Talents

2. Maîtriser le rapport aux achats :

- Évaluer les propositions commerciales des fournisseurs.
- Entretenir un réseau de distribution performant et fiable.
- Apprendre à valoriser ses partenariats dans une stratégie gagnant-gagnant.

3. Entretenir son réseau :

- Techniques pour développer et maintenir des relations solides avec fournisseurs et partenaires.
- Création d'une stratégie de fidélisation efficace.

Jour 2 : Gestion personnelle et équilibre

1. Gérer ses priorités et travailler avec sérénité :

- Techniques de respiration et relaxation (exercices pratiques).
- Organisation du travail : hiérarchiser ses tâches et optimiser la charge de travail.
- Outils pour gérer les imprévus.

2. Savoir poser ses limites :

- Identifier les signaux d'épuisement professionnel.
- Apprendre à dire non sans culpabiliser.
- Techniques pour négocier des délais réalistes avec ses clients et fournisseurs.

3. Se ressourcer pour mieux performer :

- L'importance des congés et des pauses pour recharger les batteries.
- Intégrer des moments de déconnexion dans son quotidien.
- Développer une routine bien-être pour préserver son énergie et son efficacité.

Elan de Talents

Les méthodes pédagogiques

- Alternance entre apports théoriques, exercices pratiques et mises en situation.
- Études de cas adaptés aux réalités des artisans.
- Fiches techniques et outils pratiques remis aux participants.

L'encadrement

Laurence PINTO Fondatrice Elan de Talents

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis sous forme de quizz

Attestation individuelle de formation remise au stagiaire à l'issue de la formation.

Accès aux personnes en situation de handicap

Pour toute personne en situation de handicap, une première rencontre en face à face ou à distance par système de visio-conférence est proposée afin de vérifier que les conditions sont réunies pour suivre notre formation. A défaut, nous nous engageons à orienter la personne en situation de handicap vers un réseau de partenaires, experts, acteurs du champ du handicap dont la liste vous est fournie sur demande.