

Formation Mission Évolution

Module 3 : «Parler le langage de votre interlocuteur»

Programme

Sessions : 06 et 07 janvier, 03 et 04 février, 10 et 11 mars, 07 et 08 avril, 05 et 06 mai, 09 et 10 juin, 11 et 12 juillet, 26 et 27 septembre, 10 et 11 octobre, 14 et 15 novembre, 12 et 13 décembre

Durée : 2 journées consécutives de 09:00 à 17:00

Lieu : Rooftop de Viry, 53 rue Francoeur 91170 Viry-Châtillon

Pré-requis : Être entrepreneur(e) en parcours de création, de développement ou de pérennisation de son activité

Tarif : 1 440 € TTC* (*Prise en charge possible par le CPF ou par les OPCO)

Délai d'accès : 15 jours

Vous êtes en situation de handicap ?

Contactez-nous à l'adresse : rba@lerooftopdeviry.fr*

**Les modalités d'accessibilité et d'accompagnement pédagogiques pour les personnes en situation de handicap seront évoquées à l'occasion d'un entretien préalable pour adaptation le cas échéant*

Pour toute information complémentaire contactez-nous au **01 85 12 01 30** ou sur rba@lerooftopdeviry.fr

Objectifs pédagogiques

Les objectifs de ce module :

- ♦ Mieux se connaître, connaître ses forces, ses limites et ses axes de développement
- ♦ Mieux cerner les attentes de vos interlocuteurs
- ♦ Mieux comprendre comment et pourquoi les autres sont différents
- ♦ Mieux communiquer avec les autres pour gagner en flexibilité et en efficacité
- ♦ Mieux comprendre les mécanismes de la vente relationnelle éthique
- ♦ Mieux cerner les clients avec qui je veux travailler

Contenu de la formation

Le contenu de la formation est scindé en 2 séquences.

Séquence 1 :

- ♦ Conscientiser les différents types de personnalités autour de moi
- ♦ Reconnaître ses forces et ses axes
- ♦ Mettre en place une routine pour mieux instaurer plus d'énergie au quotidien
- ♦ Mettre en place des outils et savoir faire dans les domaines mentaux
- ♦ Avoir une méthodologie pour une meilleure efficacité au quotidien
- ♦ Construire et mettre ces routines dans les différents domaines de votre énergie

Séquence 2: Pratiques et ateliers

- ♦ Technique et méthodologie
- ♦ Cas pratiques
- ♦ Exercices et introspection
- ♦ Mental et émotion

Organisation de la formation

Lors de ce module, un dialogue et un travail d'introspection sera mis en œuvre. Chaque séquence sera articulée entre échanges et exercices pratiques permettant de donner de faire évoluer le stagiaire. Des entretiens de questionnement seront également proposés. Chaque exercice sera corrigé. Des supports pratiques seront également mis à disposition pour la bonne exécution des exercices pratiques. Des cas concrets seront présentés.

L'intervenant : Cédric MEUNIER

Sont mis à la disposition du stagiaire :

- Exercices concrets
- Un rétroplanning du plan d'action à mener
- Support de cours

Le dispositif d'évaluation

Le module se clôture par une évaluation afin de valider votre apprentissage. Ce document est remis par e-mail en distanciel et sur le drive partagé. Votre formation se clôture par une évaluation finale permettant de valider l'acquisition des apprentissages. Elle est réalisée sous forme d'un questionnaire corrigé et argumenté par le formateur. Elle est envoyée par e-mail en distanciel et sur le drive partagé. 3 mois suivant la fin de la formation, un questionnaire d'évaluation sous forme de question vous est envoyé par e-mail en distanciel et sur le drive partagé.