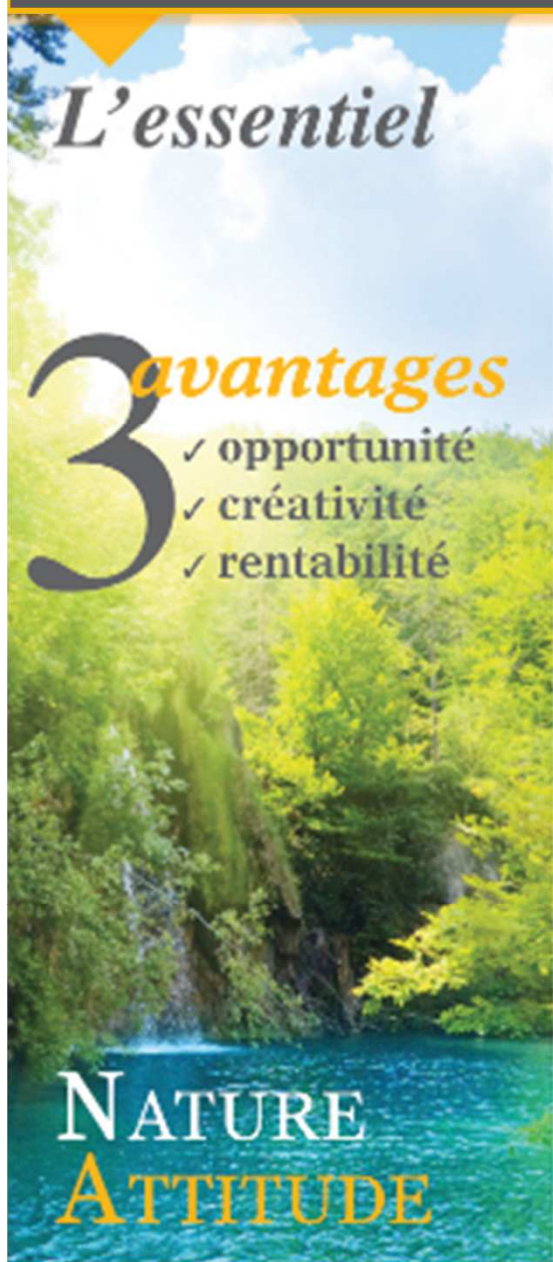




Mieux vendre ses prestations



➤ Objectifs :

- Comprendre comment se construit notre relation à l'argent
- Mieux se connaître pour mettre l'argent à sa juste place
- S'affirmer par rapport à l'argent
- Identifier son plan d'action

➤ Programme :

- Clarifier ma relation à l'argent
 - Son histoire
 - Ses représentations
 - Son impact aujourd'hui
- La négociation commerciale
 - La préparation
 - Présenter son prix
 - Répondre aux objections
- Définir son plan d'action
 - Objectifs
 - Suivi de la relation clients

➤ Méthode pédagogique

- apports conceptuels et méthodologiques
- Mise en situation
- Prise de recul sur ses représentations et ses pratiques
- Atelier dans la nature

A l'issue de cette formation chaque participant :
Réalise son bilan d'actions à mener
Formalise son plan de progression