



Training intensif - Déploiement du coaching

objectifs

- > Permettre aux coachs d'affiner les techniques et postures commerciales « éthiques » pour gérer avec aisance leurs entretiens de vente
- > Augmenter leur niveau de confiance en situation de vente de leurs prestations

résultats

- Etre capable de :
- > Maitriser la démarche commerciale éthique
 - > Structurer les entretiens de vente et enchaîner les différentes phases avec fluidité et efficacité
 - > Augmenter son impact pour mieux convaincre
 - > Mieux valoriser ses prestations et assumer ses tarifs
 - > Mieux gérer les objections et réactions des clients
 - > Augmenter le taux de transformation de prospects en clients

dates et lieu

vendredi 25 et samedi 26 septembre 2020 sur Lyon-Villeurbanne

- > Lieu : Bureaux du CIC 2 petite rue de la Rize 69100 Villeurbanne
- > Durée : 14 heures
- > Horaires : 9h-12h30 / 14h-17h30

coût

- > 680 € nets pour un particulier ou TPE / 880 € nets en cas de prise en charge
- > Formation non assujettie à TVA
- > Ce prix comprend les 2 journées en salle et la documentation pédagogique.
- > Inscription prise en compte uniquement après réception du bulletin situé p. 3

prérequis et accessibilité

- > Coachs certifiés par le CIC uniquement
- > Avoir déjà suivi la formation de 3 jours « Démarrage d'activité » ou « Fab Lab du coach » lors de son cursus de formation au CIC
- > Effectif limités à 9 coachs pour un accompagnement personnalisé
- > Cette formation ainsi que le lieu de formation sont accessibles à toute personne porteuse de handicap et une demande d'adaptation spécifique pourra être faite auprès de l'équipe pédagogique.





Training intensif - Déploiement du coaching

programme

- > Training intensif sur les éléments clefs de la séquence de vente avec débriefing vidéo
- > Précisions sur les postures et techniques à partir des mises en situations
- > Entraînement sur la stratégie de questionnement lors de la phase de découverte
- > Travail sur la formulation des principaux arguments pour présenter ses prestations
- > Préparation intensive aux principales objections
- > Rappels sur les techniques de conclusion (postures assertives)
- > Eléments sur les prix et sur la manière de les présenter et de les défendre

formateur

Stéphane Béguier

17 années d'expérience opérationnelle en négociation, management d'équipes commerciales et de gestion de centre de profits (Agro-alimentaire-Services). Accompagne les dirigeants, les managers et leurs équipes pour créer de la performance par l'amélioration des relations interpersonnelles (management, commercial et communication). Certifié coach, accrédité niveau PCC par la Fédération Internationale de Coaching ICF, maître praticien en PNL, formé à l'approche stratégique et systémique (IGB-MRI). Diplômé de l'ESC Toulouse. 12 ans de pratique intensive et enseignement de l'Aïkido (2ème Dan)

Si vous êtes intéressé.e par cette spécialisation, nous vous remercions de prendre contact avec le CIC-Centre International du Coach :

- > par mail à l'adresse formation@centre-coach.fr
- > par téléphone au +33 (0)4 38 02 01 70

Dans l'attente d'échanger sur votre projet...

Contactez-nous au
+33 (0)4 38 02 01 70
formation@centre-coach.fr
pour vous inscrire

Training intensif Déploiement du coaching



coordonnées
personnelles

coordonnées
professionnelles
si différentes

Bulletin d'inscription

Nom :

Prénom :

Activité professionnelle :

Adresse :

Code Postal : Ville :

Tél. personnel (portable idéalement) :

E-mail :

Société / Etablissement :

Adresse :

Code Postal : Ville :

Tél. professionnel :

E-mail :

vendredi 25 et samedi 26 septembre 2020 sur Lyon-Villeurbanne

Pour un particulier ou une TPE : joindre 1 chèque de 680 € ou 2 chèques de 340 € avec des dates d'encaissement au dos à l'ordre du Centre International du Coach

Conditions d'annulation :

De notre fait, la formation sera annulée au plus tard 10 jours avant la date prévue si l'effectif est inférieur à 6 participants.

De votre fait jusqu'à 10 jours avant la date de début de formation, le remboursement se fera sous déduction d'une retenue de 50 € pour frais de dossier. Après cette date, l'acompte tient lieu de dédit.

Est conclue la commande en l'application de l'article L6353-2 du Code du travail

le à

**CENTRE
INTERNATIONAL DU
COACH**

27, rue René Cassin
38120 St EGREVE - FRANCE
+33 (0)4 38 02 01 70
formation@centre-coach.fr
SIRET 852 888 908 00013 - NAF 8559A
SAS au capital de 10 000 €

Signature / Cachet