

Pour Améliorer Votre Relation à l'Argent

Objectif:

A l'issue de la formation, les stagiaires auront pris conscience de leur schéma de pensée à l'égard de l'argent. Ils pourront corriger leur comportement et seront plus à l'aise pour parler d'argent dans leur relation-client.

Programme:

1. Qu'est-ce que l'argent ?

- Quelle représentation avez-vous de l'argent ?
- Distinguer ses différentes facettes.
- Identifier les attributs que vous lui accordez.

2. Se détacher de l'héritage familial dont vous êtes dépositaire:

- Votre relation à l'argent est influencée par votre histoire.
- Découvrir les différents types de comportements liés à l'argent.
- Discerner le vôtre pour comprendre.

3. Construire une représentation réaliste et positive de l'argent:

- Identifier vos croyances à l'égard de l'argent.
- Déterminer les valeurs qui vous tiennent à coeur.
- Repérer vos projections, vos attentes.
- Définir vos objectifs à atteindre.

4. Clarifier vos prestations et vos tarifs:

- Préciser votre expertise et votre produit.
- Déterminer vos tarifs.
 - Cibler les coûts.
 - Identifier les prix du marché.
- Communiquer vos tarifs.

5. Savoir mener votre relation-client, c'est:

- Ecouter pour identifier la demande et définir les besoins du client.
- Présenter votre offre:
 - Répondre aux questions.
 - Répondre à des objections.
 - Répondre à une critique.
 - Conclure.
- Gérer les paiements:
 - Facturer suivant les conditions du devis.
 - Relancer le client si retard de paiement.

Méthode :

Méthodologie participative des stagiaires avec alternance de théorie, d'exercices d'application et de mises en situation.

Public concerné: Artisans, Créateurs d'entreprise, Travailleurs indépendants, Professions libérales.

Pré-requis : Aucun.

Durée : 2 jours/14h.

Lieu: France entière: Inter/Intra.

Participants: 5 à 12 personnes.

Montant: Nous consulter.