LUNA FORMATIONS

PROPOSER & VENDRE LE COACHING

PUBLIC
Tous publics

PRÉRECQUIS
Aucun

MOYENS PEDAGOGIQUES
Alternance d'exposés théoriques et d'applications pratiques

FINALITES
Apporter un complément de formation à des entrepreneurs exercant dans des domaines connexes

MODALITES DE FORMATION
En présentiel

NOMBRE DE PARTICIPANTS
Mini 1
Maxi 9

MODE D'EVALUATION
QCM/Quiz

DUREE DU STAGE
1 jour (7H00)

LIEUX ET DATES
Chambéry

DATE DE MISE A JOUR
Janvier 2021

PRIX
975 € HT

OBJECTIFS

- Définir le coaching : limites et spécificités
- Apprendre les principes clés de la vente :
  - Savoir construire un argumentaire de vente
  - Identifier les besoins et proposer un service en fonction
  - Acquérir les techniques de gestion des objections

PROGRAMME

- Acquérir les fondements et et les objectifs du coaching et savoir cibler son public
- Réaliser son propre argumentaire et savoir présenter son offre de façon pertinente et efficace
- Savoir écouter pour déterminer les besoins et proposer un service sur mesure
- Comment lever les objections et les freins qui bloquent le client dans sa décision d'opter pour un accompagnement
- Découvrir le cadre spécifique et la réglementation de la vente de coaching
- Savoir organiser un planning cohérent et "tenable", prenant en compte la charge psychologique inhérente au suivi de plusieurs clients au quotidien