



Nature de l'action conformément à l'article L6313-1 du Code du travail : adaptation et développement des compétences des salariés

Objectifs pédagogiques (aptitudes et compétences)

Une formation complète d'une journée qui permettra de :

- Prendre conscience de l'importance de la rentabilité pour la pérennité de son activité
- Identifier ses croyances limitantes et blocages dans le rapport à l'argent
- Définir le juste prix de ses prestations
- Apprendre à valoriser son offre
- Communiquer ses honoraires avec aisance et assurance

Programme de formation

1 – Déterminer les leviers d'optimisation de ses honoraires

- Identifier les potentiels de progression d'honoraires / de facturation.
- Apprendre à déterminer ses propres leviers pour améliorer sa rentabilité.
- Comprendre nos représentations et celles des clients dans le rapport à l'argent.

2 – Instaurer un climat de confiance et se faire confiance

- Repérer les freins les plus couramment rencontrés pour les lever avec souplesse.
- Questionner pour cerner les attentes et les motivations du client.
- Acquérir des outils pour faire accepter ses augmentations d'honoraires avec sérénité et conviction.
- Savoir relancer ses clients sans appréhension.

3 – Argumenter pour justifier ses honoraires

- Affirmer sa valeur ajoutée et argumenter son prix.
- Développer une argumentation commerciale persuasive.
- Savoir présenter et valoriser une augmentation auprès de ses clients.
- Traiter séparément objections, inquiétude et manque d'information.

Points forts :

- Les études de cas et situations extraites de faits vécus sur le terrain
- Exercices pratiques, échanges, questionnaire d'auto-évaluation, tests...

Méthode pédagogique :	Alternance d'apports théoriques et pratiques.
Support :	Remise d'un support pédagogique à chaque participant.
Public :	Toute personne souhaitant valoriser ses honoraires.
Pré-requis :	Aucun
Modalité d'organisation :	Formation à distance (en ligne)
Modalités d'accès :	Précisées avant toute inscription dans le cadre d'un entretien téléphonique
Evaluation :	Support d'évaluation
Durée :	1 journée, soit 6 heures
Date de la formation :	A déterminer ensemble
Coût :	Nous consulter