

## Valoriser ses compétences et développer son activité d'après sa personnalité

Programme de formation en présentiel

*A la fin de cette formation, vous aurez gagné confiance en vous et développer un plan d'action sur 6 mois pour votre entreprise.*

**Durée:** 49.00 heures (7.00 jours)

### Profils des stagiaires

- Professionnels en contact avec une clientèle.

### Prérequis

- Pas de pré-requis

### Objectifs pédagogiques-Aptitudes- Compétences

- Gérer sa communication au quotidien
- Planifier son temps et ses priorités
- Adopter une posture commerciale congruente
- Elaborer une stratégie commerciale et optimiser son positionnement en conséquence.
- Permettre à chaque participant de faire le point sur ses compétences en toute confidentialité.
- Dessiner un projet professionnel réaliste, en lien avec ses valeurs et aspirations
- Etablir un plan d'action
- Connaître ses forces motrices et ses peurs face au changement.

### Contenu de la formation

- Identifier le parcours et les compétences du stagiaires:
  - Analyser de la situation actuelle
  - Décrire ses réalisations de vie (personnel, professionnel, formation et loisirs)
  - Identifier ses compétences préférées
- Identification des besoins, valeurs, motivations, objectifs personnels et professionnel
  - Définir les objectifs
  - Répartitions des domaines de vie avec le modèle Hudson
  - Reconnaître les principales valeurs professionnelles
  - Identifier les motivations au travail
  - Distinguer sa personnalité et choix professionnels
  - Evaluation: Répartir ses actions dans les différents domaines de vie .
- Adopter une posture congruente
  - Connaître ses forces motrices et ses freins
  - Gestion du stress, angoisse, inhibition de l'action.
  - Évaluer la faisabilité de son projet
  - Apprendre la communication bienveillante au
- Libérer les croyances
  - Fonctionnement d'une croyance
  - Débloquent les croyances limitantes
  - Installer de nouvelles croyances

# L' Académie des Andes

11 impasse des anémones

31470 Fonsorbes

Email: [accueil@laurentespinosa.com](mailto:accueil@laurentespinosa.com)

Tel: 0699460774



- Définir avec précision son identité, ses tarifs et ses services
  - Reconnaître la cohérence entre les objectifs et les actions
  - Choisir par ordre croissant les services les plus rentables
  - Calculer le fonctionnement de son entreprise
- Adopter une posture commerciale congruente
  - Différencier un produit d'appel en communication
  - Différencier l'action commerciale à la proposition de service.
  - Définir un objectif clair et précis
- Savoir parler de son entreprise avec efficacité
  - Savoir parler de son entreprise avec efficacité
  - Réaliser un Pitch Elevator
  - Situer son offre
  - Développer un argumentaire commercial.
- Planifier son temps et ses priorités
  - Établir des méthodes de gestion des priorités,
  - Choisir ses lois de la gestion du temps,
  - Reconnaître ses comportements chronophages et créer ses clés de sortie,
- Comprendre et cibler les supports de communication
  - Développer une stratégie de communication,
  - Appliquer les supports de communication à ses besoins
- Exercice d'évaluation
  - Les compétences des apprentis sont évaluées d'après la remise d'auto diagnostic et l'élaboration d'un plan d'action en communication et organisation.

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Laurent Espinosa, formateur depuis 2011. Il est titulaire d'un titre RNCP niveau 1 (équivalent Master 2) en coaching professionnel.

Il est fondateur du journal Human&Terre qui a été distribué à plus d'un million d'exemplaires en 11 ans.

Il intervient dans des entreprises comme ERDF, REGION OCCITANIE, CNFPT, ENEDIS, METEO FRANCE, KIABI, MEILLEURSTAU.COM. Il est diplômé également en naturopathie et il s'est formé à la pleine conscience. Pratiquant le Qi Gong, le Vinh Xuan, il connaît les techniques de relaxations et de respirations.

Auteur, conférencier Il a sorti deux livres « Je crée mon mode d'emploi. » aux éditions Quintessence et « Le monde changera quand chacun aura trouvé sa place ». Ses interventions sont précises et pratiques pour avancer en sérénité au quotidien.

### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence signées des stagiaires et du formateur par demi-journée et attestation de présence individuelle
- Mises en situation.
- Evaluation formative en continue pendant la session en répondant à des cas pratiques
- Questions orales ou écrites
- Questionnaire d'évaluation de satisfaction à chaud en fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de satisfaction à froid envoyé par mail 3 mois après la formation

### Tarif:

**Particulier:**1500.00

**Entreprise:**3000.00

**Indépendant:**2400.00

# L' Académie des Andes

11 impasse des anémones

31470 Fonsorbes

Email: [accueil@laurentespinosa.com](mailto:accueil@laurentespinosa.com)

Tel: 0699460774



**Accessibilité handicapés :**

**Horaires :** 9h00-12h00/13h00-17h00

**Rythme :** En continu

**Lieu de formation :** En Centre

**Délais d'accès:** Durée 6 mois

**Mode d'organisation pédagogique :**Présentiel en inter entreprise

**Effectif minimum**1

**Effectif maximum**10