

FORMATION DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Tous ambassadeurs de son entreprise !

Objectif :

Valoriser son entreprise auprès des clients, prescripteurs et autres partenaires :

- Analyser les comportements des collaborateurs et leur impact sur l'image de marque,
- Repérer les conduites à changer,
- Valoriser l'image dans toutes les situations.

Programme :

1 - Clarifier l'image voulue par l'entreprise :

- Définir la mission et les valeurs essentielles de l'entreprise
- Quelle est l'image des principaux concurrents ? Quels avantages concurrentiels défendent-ils ?
- Quels avantages concurrentiels défend notre entreprise ? Pourquoi ?

2 - Prendre conscience de l'image véhiculée sur le terrain :

- Décrire l'image qu'ont nos clients, nos prescripteurs, nos partenaires
- Analyser les problèmes récurrents et leurs conséquences sur l'image du collaborateur et de l'entreprise.
- Traquer les comportements « nocifs » pour l'image de l'Entreprise.

3 - Devenir l'Ambassadeur de son entreprise :

- Définir les comportements cohérents avec la construction d'une image positive, motivante et valorisante.
- Communiquer efficacement dans toutes les situations rencontrées
- Définir le plan d'action de l'équipe
- S'engager personnellement
- S'exercer sur des comportements récurrents : mises en situation selon les cas des stagiaires présents

Méthodes pédagogiques :

- Brainstorming, Photolangage
- Nombreuses mises en situation commentées

Modalités d'évaluation :

- Evaluation orale individuelle du niveau de chacun en entrée en formation
- Formulation individuelle des attentes en entrée en formation
- Mises en situation en cours de formation selon les cas des participants
- Evaluation individuelle orale et écrite de fin de formation

Prérequis : Aucun

Public : Tous collaborateurs

Durée : 1 jour

Effectif : 4 à 20 participants

Dates et conditions d'accès : conditions d'inscription et dates de réalisation à définir avec l'entreprise

Accessibilité : pour les personnes en situation de handicap, merci de prendre contact pour étudier votre demande et les besoins de compensation.

Règlement intérieur : le règlement intérieur de l'entreprise accueillante s'appliquera lors des formations.

Tous mes programmes sont réalisés sur-mesure pour répondre à vos besoins.

Proposition et devis sur simple demande.

Intervenante et Contact :

a.maire@amconseiletcoaching.fr



AM.Conseil

Formation & Coaching

E.I. Angélique MAIRE

6 Bis Chemin de la Fosse Ponchon

60280 CLAIROIX

Tél : 06.18.99.94.63



Site internet : amconseiletcoaching.fr

FORMATION DEVELOPPEMENT COMMERCIAL
Tous ambassadeurs de son entreprise !