

VENDRE DU COACHING

- distanciel -

Ce module fait partie d'un parcours professionnalisant pour devenir Coach Professionnel. Il peut se réaliser indépendamment de tout autre parcours.

Vendre du coaching est un acte engageant, car vendre une prestation de coaching c'est avant tout se vendre soi.

Nombreux sont les coachs qui redoutent de passer à l'acte de vente par manque d'expérience, de savoir-faire, peurs de la prospection ...

L'Ifod a conçu un programme de formation spécifique pour vaincre ses propres résistances et lever ses inhibitions en matière de vente.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Présenter le coaching, les enjeux, sa spécificité de coach et son code déontologique à un futur client et/ou un prescripteur pour clarifier la prestation (notamment la dimension de confidentialité)

- Connaître les fondamentaux de la démarche commerciale
- Apprendre à se vendre
- Développer ses compétences techniques à la vente
- Savoir-faire un pitch commercial
- Etre à l'aise dans une relation commerciale
- Développer sa confiance en sa capacité à créer du lien utile et efficace

PRINCIPE

- Module E-learning sur la plateforme Ifod : apports théoriques en amont du module de formation (sous forme d'articles, vidéos, documents de référence ...)
- Partages d'expérience et séances de training en sous-groupe à partir de situations concrètes
- Conseils et feedbacks individualisés (outils, astuces et bonnes pratiques)

PUBLIC

Consultant et personnes en reconversion professionnelle

Managers, RH, Consultants, chefs de projets, personnel d'encadrement ... ou toutes personnes engagées dans des missions d'accompagnement et d'encadrement, cherchant à créer leur activité

ANIMATION

Ce cycle est animé par une équipe de coachs certifiés :

Marie-Noëlle DURAND-DESOUCHE : Certifiée Coach et Habilitée SYNTEC Coaching individuel et collectif, certifiée MBTI, formée à l'animation de groupes de codéveloppement professionnel, M2 Management et Gestion.

Carine DELAVENNE : Coach/Intervenante et Superviseur IFOD, Dirigeante EDEL Conseil, psychopraticienne.

LIEU

EN DISTANCIEL

Pour nous joindre :

Tél : 01 40 20 21 22

Mail : contact@ifod.fr

www.ifod.fr

PROGRAMME

Cette formation se décline par 1 journée de e-learning et 1 journée de formation à distance.

L'identité du coach : le cadre et le contrat

1/ Le cadre du coaching

Les conditions d'un coaching – La méthodologie – Son cadre de référence – Sa déontologie – Son profil et son champ d'expertise.

- Son identité et sa coloration de coach :
 - Apports théoriques des différentes approches et mise en évidence des affinités des approches pour chaque participant
- Ethique et Déontologie :
 - Présentation des acteurs du coaching, syndicats et organisations professionnelles
 - Elaboration de son code déontologique
- La préparation à l'entretien :
 - Le pitch : les éléments d'élaboration de son pitch commercial
 - Poser le cadre de l'entretien et contractualiser le résultat dès le démarrage
 - Identifier les phases clés d'une réunion ou d'un entretien de négociation
 - Identifier les enjeux et les objectifs des négociations pour les différents acteurs
 - Savoir gérer un groupe et les différentes personnalités lors d'une négociation
 - La maîtrise des aspects psychologiques d'une relation de négociation
 - La posture juste à adopter pour établir une relation de confiance
 - Savoir conduire et conclure un entretien de négociation

2/ La proposition commerciale

- Les formes de contrat :
 - Le contrat administratif
 - Le contrat de cadrage
- Elaboration du diagnostic de situation du coaché à partir de l'analyse de l'ensemble des données recueillies
- La rédaction de la proposition commerciale : contrat de coaching de résolution et contrat de coaching de développement
 - Contexte et validation de la demande du coaché
 - Déroulement et méthode
 - Formalisation des objectifs et des critères d'atteinte
 - Les obligations réciproques du coach et du coaché
 - Les conditions financières et administratives ...
- Elaboration de contrat à partir d'études de cas
 - Etude de modèles de contrats issus de cas réels
 - Entraînement à l'entretien tripartite