Fais de tes clients ton meilleur levier de performance opérationnelle et marketing

Passé un certain stade de développement entrepreneurial, la différence entre notre business de conseil et celui de nos concurrent ne se joue plus au niveau au niveau des compétences.
Il se joue au niveau :
- de la capacité de nos clients à passer à l'action
- de notre capacité à identifier les demandes cachées et à y répondre efficacement
- de notre capacité à proposer des stratégies & des conseils que nos clients peuvent suivre.

Cette formation a pour objectif de développer tes compétences à identifier les demandes cachées de tes clients, les freins psychologiques du passage à l'action et les leviers de motivation de tes clients pour qu'ils passent plus rapidement et plus naturellement à l'action.

Les résultats que tu vas observer :
- avant tes missions : un meilleur taux de conversion en ciblant plus rapidement et plus finement les demandes cachées de tes clients
- pendant tes missions : une meilleure rentabilité de tes missions, avec des clients qui passent plus rapidement et plus facilement à l'action. Et donc des missions qui se terminent plus rapidement.
- après tes missions : un meilleur taux de réachat de tes services, de un meilleur bouche-à-oreilles.

Gràce à de nouveaux outils pour rajouter de la profondeur et une dimension psychologiqie à ta pratique de l'accompagnement.

En 8 jours, tu vas apprendre à débloquer rapidement les freins inconscients de tes clients et booster la puissance de tes accompagnements.
✅ des accompagnements plus efficaces : de meilleurs résultats en moins de temps
✅ des clients encore plus satisfaits
✅ un bouche-à-oreille qui décolle
✅ un meilleur chiffre d'affaires

Des **techniques** qui permettent de travailler ta tachctique et ta stratégie de questionnement ; pour faire sauter les **croyances limitantes, les pensées encombrantes** de tes clients.
Une **approche centrée sur la personne issue de l'école de Palo Alto**.

Des outils rapides, efficaces, et applicables directement dans tes accompagnements. Une formation **intense et centrée sur la pratique**.

La certification

Une certification internationale, signée par le Dr Richard Bandler, co-créateur de la PNL

La certification Richard Bandler est à ce jour le plus haut gage de qualité au niveau de la PNL à l'international.
Le Dr Richard Bandler a lui-même validé le programme de la formation que tu vas suivre.
Et c'est aussi lui qui signera ta certification, aux côtés de John Lavalle (président de la Society of Neuro-Linguistic Programming aux Etats Unis).

Ce que je te garantis en fin de formation

Une compréhension beaucoup plus fine et directement de la psychologie humaine.
Des connaissances opérationnelles pour amener tes missions à la vitesse supèrieure.

Il s'agit d'une certification reconnue à l'international, mais qui n'est pas reconnue par l'état comme pourrait l'être une formation RNCP.

Formateur·rice(s) :

- Loïc Salvado

Objectifs visés

- Gagner en efficacité dans tes accompagnements
- Acquérir de nouveaux modes de questionnement
- Apprendre les outils de la PNL pour apprendre à débloquer les freins inconscients de tes clients
- Acquérir l'état d'esprit du Praticien PNL pour porter un regard neuf sur les problématiques de tes clients
- Acquérir de nouveaux outils pour améliorer la création du rapport collaboratif ou thérapeutique avec tes clients
- Apprendre de nouvelles techniques de communication
- Apprendre à transformer les émotions de tes clients en quelques minutes
- Apprendre à transformer une croyance limitante en quelques minutes
- Pacifier les émotions liées à un traumatisme
- Comprendre et apprendre à pacifier un processus de deuil
- Gagner en confiance en soi, améliorer son estime de soi
- Apprendre à pacifier une peur irraisonnée en quelques minutes avec le Fast Phobia Cure
- Faciliter la prise de décision et le passage à l'action
- Apprendre à travailler sur les micro-stratégies de tes clients

Méthodes d'évaluation

- Serious game
- Jeu de rôle / Simulation
- Cas pratique
- Quiz

• Créer, convoquer ou effacer des états émotionnels chez tes clients • S'approprier le processus de changement et les outils de la PNL	

Déroulé pédagogique

Journée 1

- Familiarise-toi avec l'état d'esprit et avec la philosophie de la PNL.
- Créer, ancrer, convoquer ou effacer des états émotionnels chez tes clients

Journée 2

- Améliore le rapport pour favoriser l'engagement de ton client
- Amorce le changement et permets à tes clients de choisir leurs pensées.

Journée 3

- Permets à tes clients de lâcher les freins et prendre des décisions
- Apprendres à transformer des croyances limitantes et renforcer des croyances aidantes

Journée 4

- Apprends les base du langage hypnotique
- Réalise tes premières inductions hypnotiques

Journée 5

- Apprends à reprogrammer ou déprogrammer des ancres existantes
- Apprends à transformer une émotion en quelques minutes en passant par le corps

Journée 6

- Aide ton client à comprendre comment il fonctionne
- Apprends à ton client à se projeter plus sereinement dans le futur, et identifier tous ses blocages inconscients

Journée 7

- Apprends à accélérer un deuil
- Apprends à guérir une phobie et pacifier un traumatisme

Journée 8

- Synthèse et récapitulatif de la formation
- Passage de la certification.

Journée 9

- Etudes de cas
- Pratique de la PNL en coaching

Journée 10

- Point de suivi 1 : supervision et analyse de pratique

Journée 11

- Etudes de cas
- Pratique de la PNL en coaching

Journée 12

- Point de suivi 2 : supervision et analyse de pratique

Journée 13

- Etudes de cas
- Pratique de la PNL en coaching

Journée 14

- Point de suivi 3 : supervision et analyse de pratique
- Clôture de la formation

Informations complémentaires

Durée : 102 heures de formation sur 14 jours

Pré-requis :

- Cette formation est ouverte à tout professionnel de l'accompagnement.

Public concerné : Cette formation s'adresse à tout entrepreneur qui veut gagner en rentabilité (MRR), en taux de conversion et en taux de réachat (LTV).

Tarif 3 600,00 € HT (Exonération de TVA - Art.261.4.4° a du CGI) Exonération de TVA - Art 261.4.4° a du CGI Un acompte de 70% est demandé au moment de la signature du contrat. Le tarif comprend : - la formation en présentiel, - la demi-pension et les pauses, - l'accès aux supports de formation en ligne, - le livret de formation.