Apprends le coaching professionnel et fais de tes clients ton meilleur levier de performance opérationnelle

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.

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 tactique 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**.

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.

Formateur·rice(s) :

Objectifs visés

- Comprendre le coaching
- Muscler son écoute avec la calibration, l'écoute active, la reformulation
- Comprendre la construction identitaire de l'individu
- Apprendre à gérer les silences et la posture du coach
- Comprendre la notion de processus dans le coaching professionnel
- Comprendre les systèmes de croyances
- La différence entre demande et objectif
- Lire entre les lignes et déjouer les fausses demandes
- Peur d'échouer, peur de réussir, peur de l'inconnu
- Les principaux biais psychologiques
- Comprendre les aspects systémiques de ton client
- Premiers outils de la systémie : les domaines de vie et le SCORE
- Déjouer les automatsimes de pensées avec le MétaModel
- Introduction à la PNL
- Comprendre et renforcer la confiance en soi
- La gestion du stress et des clients stressés
- Comprendre les notions de transfert et de contre-transfert
- Comprendre les jeux relationnels et le triangle de Karpman
- Travail sur les stratégies de la PNL
- La peur du jugement
- Comprendre les leviers décisionnels et le passage à l'action
- Comprendre les drivers et les tendances naturelles
- Motivation / amotivation

Méthodes d'évaluation

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

- Se projeter dans le temps pour visualiser l'atteinte de son objectif
- Comprendre et détruire la procrastination
- Outils de la systémie : les domaines de conscience

Déroulé pédagogique

Journée 1

- Module 1 : La posture et la stratégie de questionnement
- Exercices pratiques à faire en autonomie en lien avec le module 1

Journée 2

- Mise en pratique en binomes du module 1

Journée 3

- Module 2 : Définis des objectifs que tes clients peuvent atteindre
- Exercices pratiques à faire en autonomie en lien avec le module 2

Journée 4

- Mise en pratique en binomes du module 2

Journée 5

- Module 3 : Mieux prendre en compte les aspects systémiques de ton client
- Exercices pratiques à faire en autonomie en lien avec le module 3

Journée 6

- Mise en pratique en binomes du module 3

Journée 7

- Module 4 : Gérer les résistances de tes clients
- Exercices pratiques à faire en autonomie en lien avec le module 4

Journée 8

- Mise en pratique en binomes du module 4

Journée 9

- Module 5 : Comprendre les activer les leviers de motivation de tes clients
- Exercices pratiques à faire en autonomie en lien avec le module 5

Journée 10

- Mise en pratique en binomes du module 5

Journée 11

- Temps individuels avec le formateur

Informations complémentaires

Durée : 60 heures de formation sur 11 jours

Pré-requis :

- Cette formation est ouverte à tout professionnel du conseil ou 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 3 450,00 € HT (Exonération de TVA - Art.261.4.4° a du CGI) Exonération de TVA - Art 261.4.4° a du CGI Le tarif comprend : - la formation en distanciel, - l'accès aux supports de formation en ligne, - le livret de formation.