



L'ARGENT ET LE DIRIGEANT : TROUVER LA POSTURE IDEALE ET OSER PARLER ARGENT

FORMATRICE : Sylvie HARDY-FRANCESCHI : Formatrice, Animatrice, Coache et Equicoache certifiée, ses interventions visent essentiellement à : Soutenir les entrepreneurs dans le développement de leur Leadership et de leur Authenticité. Accompagner les transformations personnelles et comportementales, notamment face à l'argent. Proposer un changement de vision et un positionnement plus authentique dans les relations interpersonnelles. Elle comptabilise aujourd'hui près de 20 ans de pratique dans la formation d'un public d'adultes et dans l'accompagnement individuel et collectif

OBJECTIFS

- Identifier le degré d'importance des clients pour éviter le stress lié à la perte des prospects
- Evaluer son taux horaire pour apprendre à déléguer des missions à ses équipes
- Identifier ses freins à parler d'argent et qui le bloquent pour négocier, facturer ou même pricer
- Définir le juste prix de ses services/produits et de sa rémunération en tant que dirigeant.e

PROGRAMME

Première demi-journée :

Recueillir les attentes des stagiaires et les changements qu'ils souhaitent mettre en place dans leur entreprise. Faire un état des lieux des difficultés rencontrées en entreprise. Comprendre comment prioriser ses clients et ne pas se laisser désorganiser en ayant peur de laisser partir un prospect. Apprendre à optimiser son temps en tant que dirigeant en déléguant des tâches à ses équipes.

Deuxième demi-journée :

Définir la valeur « argent » propre à chacun et mesurer l'impact qu'elle a sur son quotidien de dirigeant. Estimer sa propre valeur en tant que dirigeant d'entreprise. Identifier le juste prix de ses services et produits. Identifier les freins et les croyances limitantes les plus courantes liés à l'argent en entreprise. Déterminer les raisons de ses freins pour proposer des moyens de les dépasser. Utilisation de techniques incluant de la PNL et de la systémique pour apprendre à adapter son comportement de dirigeant dans des situations qui relèvent de l'argent.

Troisième demi-journée :

Reprenre l'objectif initialement formulé pour définir des axes de progression financiers. Déterminer l'impact de la non mise en place de cet objectif à court, moyen et long terme sur mes clients, mes fournisseurs, mes salariés.

Quatrième demi-journée :

Envisager concrètement son objectif financier et formuler un plan d'action en posant toutes les étapes nécessaires à sa réalisation. S'engager sur les actions à mener. Feedback et synthèse de la session vécue. Comparaison avec les attentes des stagiaires.

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Pendant ces 2 jours, vous allez poser un regard différent et inédit sur votre rapport à l'argent. À travers des exercices individuels, collectifs, et en binôme, vous pourrez mieux comprendre ce qui a créé cette relation et les blocages dont vous n'avez pas toujours conscience. Grâce à cette clarification, vous pourrez alors décider en toute lucidité des changements à mettre en place dans votre stratégie personnelle, professionnelle et financière.

- Session de type "atelier pratique »
- Etudes de cas et plan d'actions personnalisés
- Stratégies concrètes à mettre en œuvre



- Partages, capitalisation et échange sur les retours d'expériences (formateur et participants)

PRE-REQUIS :

- Être prêt.e à questionner et changer ses croyances profondes sur l'argent
- Accepter de lâcher certains acquis pour pouvoir progresser

DUREE : 2 jours – 14 heures

PUBLIC : Dirigeant, Manager, Cadres

SUIVI ET EVALUATION

Feuille de présences émargées sur place.

Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage

Auto-évaluation des acquis à la fin du stage.

Evaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne.

Contrôle continu avec des jeux de rôles, mises en situation, et feed-backs réguliers. QCM en fin de formation avec un minimum de points à totaliser. Evaluation à chaud.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : Nous contacter à formation@cjd.net

MAJ le 05/04/2023 par la responsable pédagogique