



# Renforcer sa communication de dirigeant pour développer son activité

*Être en mesure de se positionner avec une posture juste dans le but de valoriser son expertise et ses fonctions, mais aussi dans l'objectif de développer ses relations commerciales et son chiffre d'affaires*

**Durée:** 14.00 heures (2.00 jours)

## Profils des apprenants

- Dirigeants, indépendants
- Toute personne ayant un projet de création d'entreprise ou de lancement d'une nouvelle activité

## Prérequis

- Aucun

## Accessibilité et délais d'accès

Jusqu'à 72 heures avant le début de la formation

## Dispositif pédagogique adapté aux personnes en situation de handicap

Veillez contacter Charlotte Michelin, référente handicap pour faire le point à ce sujet à l'adresse [contact@potencia.fr](mailto:contact@potencia.fr)

## Qualité et indicateurs de résultats

### Objectifs pédagogiques

- Communiquer avec une posture juste face à tout type d'interlocuteur
- Mettre en cohérence son image avec sa fonction, et l'entité représentée
- Développer des relations professionnelles saines avec ses collaborateurs et partenaires
- Conserver l'équilibre vie pro/vie perso en apprenant à délimiter ses priorités

### Contenu de la formation

- JOUR1 : MATIN => Mieux comprendre son style de communicant dans son rôle de dirigeant
  - - Identifier et comprendre sa base et sa phase Process Communication Model
  - - Comprendre son propre éventail d'interaction
  - - Identifier et apprendre à satisfaire ses propres besoins psychologiques afin d'éviter les comportements sous stress
  - - Apprendre à déjouer les jeux psychologiques « persécuteur-sauveur-victime » dans sa vie professionnelle
- JOUR 1 : APRÈS-MIDI => Apprendre à poser le cadre d'une relation commerciale
  - - Maitriser le cadre, le suivi et l'accompagnement
  - - Intégrer les différentes techniques de reformulation
  - - Comprendre ce qu'est l'empathie et ses limites
  - - Développer la congruence entre son verbal et non-verbal

## POTENCIA

69 avenue avenue Paul Doumer  
75116 Paris  
Email: contact@potencia.fr  
Tel: +33650391474



- - Mettre en place les règles de base dans la relation.
- - Observer et s'adapter à son interlocuteur (synchronisation).
- JOUR 2 MATIN ==> Savoir communiquer à 360 degrés
  - Communiquer sur son essence personnelle avec des éléments percutants.
  - - Apprendre à communiquer et bâtir une stratégie de communication
  - - Se rendre visible sur les bons canaux de communication digitale
  - - Créer et ou optimiser son profil LinkedIn de dirigeant
  - - Créer son pitch personnel de dirigeant – pour se présenter avec impact
- JOUR 2 APRÈS-MIDI ==> Vendre selon l'art des produits Netflix
  - - Augmenter son chiffre d'affaires en restant éthique et aligné.
  - - Savoir fixer ses prix sans le syndrome de l'imposteur ou de la « juniorité »
  - - Se sentir légitime en situation de closing
  - - Découpler son activité grâce aux « produits Netflix »

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Charlotte Michelin - coach et formatrice Process Communication Model

### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

**Prix** : 2400.00 euros HT

**À partir de** 1 personnes minimum et 8 maximum pour une pédagogie optimale

**POTENCIA**

69 avenue avenue Paul Doumer  
75116 Paris  
Email: [contact@potencia.fr](mailto:contact@potencia.fr)  
Tel: +33650391474



11/07/2022