

Objectif de formation

« Présenter, défendre et commercialiser son activité de coaching »

Programme de formation

- Identifier votre socle identitaire pour augmenter votre légitimité
- Connaître et expliquer les principes, cadre et déontologie du coaching, à différentes personnes
- Commercialiser son activité de coaching en étant confortable avec le besoin de contractualiser
- Démontrer sa posture en répondant aux objections, craintes et préjugés de ses prospects
- Conduire les réunions en amont d'un contrat (avec resp. RH, manager ou futur bénéficiaire)
- Conduire une réunion tripartite et faire un compte rendu (Modèle fourni)
- Maintenir la confidentialité des échanges avec des recadrages bienveillants
- Faire expérimenter le coaching à un prospect sans commencer le travail d'accompagnement
- Présenter un devis suivant le cadre d'intervention

Calendrier 2018 :

Session A : 15 - 16 février

Session B : 19 - 20 Mai

Tarif 2018 : 300 € TTC

Votre contact

Isabelle Legueurlier
06 74 53 01 57
ile@capresilience.fr