



Catalogue des prestations BBetter

Principes des accompagnements BBetter

→ L'ensemble des formations BBetter sont **personnalisées**:

- En fonction du niveau des participants
- En fonction des objectifs attendus et des attentes de chaque participant
- En fonction des contraintes d'organisation
- En fonction d'une éventuelle situation d'handicap

→ De ce fait, les conditions affichées ci après sont évolutives et peuvent être révisées en fonction du projet d'accompagnement.

→ Ces formations sont disponibles **en présentiel ou en visio** (si contraintes logistiques trop importantes)

- **Intitulé de la formation:** « Formaliser une démarche commerciale créatrice de valeur et différenciatrice »
- Nombre de jours : 3
- Coût/jour: 1000€ (évolutif en fonction des besoins)
- Nombre de participants: entre 1 et 8
- Objectifs pédagogiques :
 - Être capable de se positionner en « Expert/conseil » dans la relation commerciale
 - Être capable d'optimiser l'acte de prospection commerciale
 - Être capable d'optimiser la fidélisation et le développement client
- Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables pour adapter les locaux, les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap annoncée. De plus, en fonction des demandes, nous mettrons tout en œuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.

E Xemple de programme

→ AXE PROSPECTION:

- Ciblage et qualification, identification des profils d'acheteurs clients
- Les différents moyens et outils permettant de générer de nouveaux contacts et rdv qualifiés (réseaux, recommandations clients, social selling via linkedin, clubs d'affaire, phoning qualifié...)
- Optimisation du plan de vente:
 - Comment créer la relation de confiance en début de RDV et comment identifier le circuit de décision ? La phase de Bris de glace
 - Présentation entreprise et « Pitch » personnel: outils pratiques et création de la Marque propre de chacun des participants
 - Découverte des besoins: Création du plan de vente et des questions créatrices de valeur
 - Argumentation: Valorisation et création de l'argumentaire basé sur les points forts de l'entreprise
 - Comment impliquer et conclure un partenariat sur du long terme ? La phase de négociation et signature
- Retour d'Expériences visant à améliorer le « volume qualifié » de nouveaux contacts



→ **AXE FIDELISATION**

→ L'analyse des portefeuilles existants

→ Analyse des principales difficultés rencontrées

→ Comment Segmenter sa clientèle pour mieux maîtriser son plan d'actions ?

- Critères de classification
- Co - construction du plan d'actions personnalisé

→ Retour d'Expériences visant à fidéliser et développer son portefeuille client sur la durée

→ Création des indicateurs de performance personnalisés

Formation Management

- **Intitulé de la formation:** « Renforcer sa posture de manager opérationnel »
- Nombre de jours :3
- Coût/jour: 1000€ (évolutif en fonction des besoins)
- Nombre de participants: entre 1 et 8
- Objectifs pédagogiques:
 - Être capable de renforcer les 4 rôles du manager moderne : Managers bienveillant, manager chef de projet, manager formateur et manager régulateur de l'activité
 - Être capable de structurer un plan d'actions managérial
- Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables pour adapter les locaux, les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap annoncée. De plus, en fonction des demandes, nous mettrons tout en œuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.

Exemple de programme de formation

- Identification des piliers du management moderne
- Identification et renfort des 4 rôles du management moderne
 - Le manager bienveillant
 - Le manager Chef de projet
 - Le manager Formateur
 - Le manager Régulateur de l'activité
- Co construction du plan d'actions managérial et de ses rituels
- Identification et mise en pratique des principales techniques d'animation (réunion, entretien individuel de suivi, entretien annuel...)
- Création des indicateurs de performance personnalisés

Formation Développement Personnel

- **Intitulé de la formation:** « Comment mieux se connaître et se renforcer pour mieux performer ? »
- Nombre d'heures d'accompagnement personnalisé: 12H sur des créneaux de 2H répartis sur la durée
- Coût de l'accompagnement: 2500€ (évolutif en fonction des besoins)
- En accompagnement individualisé ou petits groupes
- Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables pour adapter les locaux, les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap annoncée. De plus, en fonction des demandes, nous mettrons tout en œuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.

Thématiques abordées

- Améliorer sa communication en interne et en externe
- Améliorer sa gestion des émotions
- Améliorer sa prise de parole en public
- Améliorer sa confiance en soi et son affirmation de soi
- Optimiser sa fixation d'objectifs
- Identifier les leviers de motivation et impacter dessus
- Renforcer son équilibre personnel et professionnel...