

A decorative graphic on the right side of the page consists of three overlapping circles in shades of blue (dark, medium, and light) arranged vertically. Two thin blue lines originate from the top left and extend diagonally towards the right, passing behind the circles. A large, partially visible circle in the bottom right corner also features the same overlapping blue circle design.

# Catalogue de formations

## Plan de formation

Donner un aperçu par le plan de formation des quelques sujets rédigés et transmis par AL life coaching-Antonella Luparello dans le cadre de la formation en entreprise.

**Antonella Luparello**

0495/93.21.05

[www.allifecoaching.be](http://www.allifecoaching.be)

[luparelloantonella@gmail.com](mailto:luparelloantonella@gmail.com)

# *Table des matières*

1. La prospection téléphonique
2. La motivation en action : SISEM
3. Kaizen une invitation au changement en douceur
4. Technique de vente
5. Gagner en confiance dans mes ventes
6. Gestion de la relation client

- La prospection téléphonique un jeu d'enfant !

### Sujet

La prospection téléphonique un allié dans votre communication.

### Objectifs

Comprendre les enjeux, adopter l'attitude idéale, préparer son mental et désacraliser.

Apprendre à trouver et à cibler son interlocuteur. Formuler clairement l'objectif de l'appel, rédiger son pitch, informer et obtenir des informations. Intégrer concrètement la prospection téléphonique dans son plan de communication. Simulation et exercices pratiques.

### En pratique

Cette formation a pour finalité de désacraliser « l'appel téléphonique ». Elle vise à livrer les conseils pratiques pour aider l'appelant à obtenir un résultat de son entretien téléphonique.

### La méthode

- Transfert de notions théoriques
- Participation active
- Mise en place d'un travail individuel
- Exercices pratiques.

### Public

Cette formation s'adresse à un public débutant amené dans sa fonction effective ou future à téléphoner et qui désire s'améliorer.

Durée 1 journée + 1/2 journée de pratique

- La motivation en action : SISEM

### Sujet

La motivation ou comment vos énergies vous propulsent et vous poussent à agir avec enthousiasme.

Elaboré par Éric Mortier, le SISEM a fait ses preuves lors de campagne de réinsertion professionnelle et d'outplacement dans de grandes entreprises françaises.

### Objectifs

Cet atelier a pour finalité de montrer le pouvoir de la motivation. Il vise à transférer des outils pratiques afin de renouer et de détecter les motivations ; énergisantes et essentielles à une transformation professionnelle et privée.

### En pratique

Mettre à jour les stratégies de **motivation** afin de les reproduire et de libérer ainsi toute la **puissance** dont l'individu est capable au service de ses projets. Renforcer la confiance en soi pour être acteur de sa vie, **trouver sa place** et se réaliser.

### Public

Cette formation à l'utilisation du SISEM, est particulièrement adaptée à toute personne en recherche d'emploi, en reconversion professionnelle, en création d'activité ainsi qu'à tout individu traversant un changement.

### La méthode

Par le transfert de notions théoriques, de la participation active, de la mise en place d'un travail individuel ainsi que des exercices pratiques.

Durée 2 journées

- Kaizen une invitation au changement en douceur

### Sujet

#### ***Comment des petits pas deviennent des pas de géants !***

Le cerveau humain est programmé pour résister au changement. Face à la peur générée par l'accumulation d'expériences négatives, il ne propose qu'une alternative : fuir ou combattre. Pourtant, rien qu'avec des petits pas, vous pourrez « recâbler » votre système nerveux, et lever les blocages qui paralysent.

### Objectifs

Face à un objectif qui semble insurmontable, l'utilisation du Kaizen, invite à fragmenter en plusieurs petites étapes accessibles ce « méta objectif ». Cela permet, de vivre et de mémoriser des expériences positives ainsi de retrouver de la motivation et de la confiance en soi.

*« Atteindre un objectif majeur, mais toujours sur le mode mineur. »*

### En pratique

Comprendre d'où viennent les peurs et les lever, permettre la mise en place d'une stratégie d'avancement.

### La méthode

Par le transfert de notions théoriques, de la participation active, de la mise en place d'un travail individuel ainsi que des exercices pratiques.

### Public

- Toute personne souhaitant passer à l'action dans sa vie privée et professionnelle.

Durée 1 journée

- Technique de vente

### Sujet

La mise en avant d'un processus facile et sûre pour vous garantir un résultat tangible.

### Objectifs

Définir les 7 étapes de la vente ainsi que comprendre et expérimenter celles-ci.

### En pratique

La formation vise à voir ou revoir les différentes étapes d'une vente gagnante. Intégrer chacune de ces étapes. Réaliser des exercices individuels et en groupe au départ de cas concrets.

Analyser et décrypter en collectif les cas abordés.

### La méthode

Par le transfert de notions théoriques, de la participation active et l'intelligence collective.

### Public

Toute personne désirant comprendre et intégrer le bon déroulé d'une vente.

### Durée 1 journée

- Gagner en confiance dans mes ventes

### Sujet

Mettre à jour les freins et les peurs liés à la vente de mes services ou mon produit.

### Objectifs

Identifier quelles valeurs font parties intégrantes de « moi » et donc de **Ma** vente. Faire tomber les barrières liées au stress de vendre ou de **Me** vendre. Incarner mon produit et mes valeurs.

### En pratique

Prendre conscience de nos compétences, de nos valeurs et de nos talents. Mettre en place une stratégie concrète pour passer à l'action et engendrer des résultats concrets.

### La méthode

Par le transfert de notions théoriques, de la participation active ainsi que des exercices pratiques.

### Public

Toute personne en recherche de solution pour vendre ou se vendre.

### Durée 1 journée

- Gestion de la relation client

### Sujet

Qui se cache derrière mon client ? Comment entrer en relation avec lui ?

Des questions qui vont nous servir de toile de fond pour parcourir ensemble les outils qui permettent d'acquérir de bons rapports et des résultats avec nos clients.

### Objectifs

- Viser l'efficacité dans votre accueil et votre communication face au client.
- Comprendre les attentes et les besoins de votre client.
- Savoir répondre à votre client efficacement et adéquatement.
- Instaurer un climat de confiance et d'empathie avec le client.

### En pratique

Comprendre notre fonctionnement pour nous adapter à l'autre. Développer son sens de l'observation et de l'analyse. Se connecter à son client pour l'écouter et l'entendre. Expérimenter quelques outils.

### La méthode

Par le transfert de notions théoriques, de la participation active ainsi que des exercices pratiques.

### Public

Intéressant pour des personnes en relation continue avec des clients et souhaitant améliorer son contact avec ceux-ci.

### Durée 1 journée