

Durée :

2 jours

Les participants et leur pré-requis :

Pour le personnel dirigeant, manager, DRH et Directeurs Commerciaux désirant découvrir les Archétypes Financiers

Notre intervenant :

Expert en Archétypes Financiers

L'organisation :

Lieu : A déterminer Occitanie

Dates : à déterminer

Horaires : 08h30 17h00

Coût par participant :

670 € HT (804 € TTC)

Renseignements et inscriptions :

Sabine ACCO

LES OBJECTIFS :

- Découvrir les Archétypes Financiers et les intégrer dans sa pratique managériale et ses collaborations

NOTRE CHOIX PEDAGOGIQUE ET LES MODALITES D'EVALUATION:

Apports didactiques
Exercices
Cas pratiques

Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

LE CONTENU DE LA FORMATION :

Le monde l'entreprise est un monde d'échanges d'argent, c'est même l'objet de son existence : vendre, acheter, investir, embaucher, rémunérer, faire des choix financiers.

Le rapport à l'argent des collaborateurs va influencer leur comportement au travail, leur façon de travailler, leur loyauté. Le rapport à l'argent n'est jamais abordé, conscientisé alors qu'une même somme faite l'objet de croyances et de projections très différentes d'une personne à l'autre.

Rencontrer les archétypes financiers et connaître son schéma archétypal, ainsi que celui de son interlocuteur permet une meilleure communication, une meilleure compréhension du fonctionnement de l'autre, de ses prises de décision, de ses réactions face à une décision, un management plus efficace des équipes commerciales en sachant ce qui les motive vraiment, un accompagnement à s'améliorer dans les relations financières (vendre et acheter mieux), mieux connaître les motivations de ses collaborateurs, mettre en place une politique salariale plus pertinente et motivante...

Les Archétypes financiers ne nous parlent pas seulement d'argent, mais aussi et surtout de nos croyances et autorisations à réussir, à gagner sa vie, à faire ce que l'on aime.

Jour 1

- Présentation de l'argent et de notre système financier actuel
- Tour de table des problématiques rencontrées par les participants
- Projections et problèmes liés à l'argent
- Les Archétypes, leur fonctionnement, leur pathologie dans la relation à l'argent
- Profil de travail et motivations de chaque archétype
- Traitement des problématiques posées le matin (cas pratiques)
- Test pour chaque participant

Jour 2

- Rappel des fonctionnements des archétypes.
- Traitement des questions et problématiques
- Restitution des tests
- Profil managérial pour chaque archétype directeur
- Techniques de vente et archétypes

- En option :

Formation sur mesure adaptée à l'équipe commerciale et son manager visant à optimiser les talents de chaque vendeur afin d'augmenter leurs ventes et mieux négocier le prix.