



FORMATION
Moms à la Barre
« Je développe mon potentiel commercial »

Date : jeudi 20 octobre

Horaires : 9h30-17h30

Lieu : Maison du Barreau- Salle Pont Neuf

Nombre de participants : de 8 à 10 personnes

Tarif : 150 € par personne.

Intervenante : Odile Crouïgneau, consultante psychologue, Hellébore Conseil.

Validée au titre de la Formation Continue Obligatoire

Présentation :

Le développement commercial est le nerf de la guerre pour chaque avocat.

En effet, que l'on soit collaborateur, indépendant ou associé, notre portefeuille client constitue finalement notre valeur.

Alors, comment faire pour développer son portefeuille client et son potentiel commercial de façon plus générale ?

Comment trouver la juste mesure entre le fait de se vendre, sans déroger à ses valeurs ?
Comment parvenir à exprimer ses qualités et sa valeur ajoutée pour vendre ses services et convaincre, sans avoir l'impression d'en faire trop ?

Aux difficultés et réticences traditionnelles s'ajoutent celles liées à la condition de femme et aux particularités de la situation de jeune maman.

L'association Moms à la Barre propose une formation spécifique pour aider les avocates à apprendre à développer une posture de conseil qui soit aussi tournée vers l'action, la prospection, le business.

Objectif pour ces femmes : révéler plus pleinement tout leur potentiel et donner place à leur ambition, légitime, de réalisation d'elles-mêmes tant sur le plan professionnel que personnel.

Hellébore Conseil

www.hellebore-conseil.com

Siège Social : 132 avenue de Clichy, 75017 PARIS. Tel : 06 63 45 36 27

SIRET : 495 282 410 00028

Déclaration d'activité d'organisme de formation : 11754590075

N° TVA intracommunautaire : FR78495282410

Objectifs :

- Explorer ses représentations personnelles de la posture commerciale
- Identifier ses résistances, et lever certains verrous face à la vente
- Identifier son offre de services, ses points forts et ses axes de développement, en communication commerciale
- Développer son sens de l'écoute active, notamment en entretien de prospection

Méthode et programme :

Cette formation fonctionne sur le principe de l'expérimentation. Les éléments théoriques proposés, et/ou mis au jour par les participantes sont repris sous forme d'expérimentation par jeux de rôles, et travail en binôme, trinômes, et en grand groupe. Les questionnaires personnels permettent à chacune d'évaluer ses points forts et ses axes de travail sur le plan de la communication. Les bénéfices de la formation sont à la mesure de ce que chacun se risque à proposer dans les situations d'expérimentation, et d'échange. Éléments d'inspiration méthodologique : l'Analyse Transactionnelle, la Gestalt, l'écoute active, le MBTI.

Contenu du stage :

Public : toute femme souhaitant développer son potentiel commercial.

Pré-requis : ce stage ne requiert aucune connaissance particulière.

- A partir de retours d'expériences, explorer l'acte de vente, et l'acte d'achat, ainsi que les émotions qui y sont associées. Leurs caractéristiques.
- Identifier les résistances propres face à la posture commerciale, par rapport à la posture de conseil. Confiance en soi et volonté de changement.
- Comment développer son potentiel commercial tout en restant soi-même ?
- Mettre en valeur ses atouts, et identifier ses axes de développement en communication commerciale.
- Apprendre à changer certains regards sur soi, et sur ses valeurs, pour pouvoir opérer des changements de comportement bénéfiques.
- Développer son sens de l'écoute pour aider son client à exprimer son besoin, tout en sachant se positionner et rester centré sur ses objectifs.

Hellébore Conseil

www.hellebore-conseil.com

Siège Social : 132 avenue de Clichy, 75017 PARIS. Tel : 06 63 45 36 27

SIRET : 495 282 410 00028

Déclaration d'activité d'organisme de formation : 11754590075

N° TVA intracommunautaire : FR78495282410