



MISSION | Partenaire
de votre
croissance

30, avenue de Neufchâteau, Lorraine (Québec) J6Z 1R2
514.498.9779 – vente@mission-clients.com
www.mission-clients.com

CHAQUE FORMATION EST UNE OCCASION DE
SE PERFECTIONNER DANS UNE COMPÉTENCE
PARTICULIÈRE RELIÉE AU MONDE DES AFFAIRES.

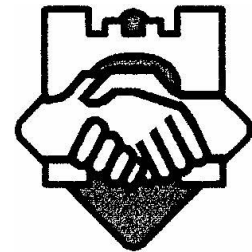
LA CONSOLIDATION D'UNE RELATION D'AFFAIRES

**VOUS DÉSIREZ IMPLANTER DES STRATÉGIES
D'AFFAIRES POUR FERMER LA PORTE À VOTRE
CONCURRENCE DIRECTE?**

**VOUS « RÊVEZ » DE LIRE DANS LES PENSÉES DE
CHACUN DE VOS CLIENTS?**

VOUS CHERCHEZ DES SOLUTIONS CONCRÈTES?

Venez ajuster vos stratégies afin de développer des liens avec votre clientèle d'affaires privilégiée.



CLIENTÈLE VISÉE :

- ❖ Toute personne en relation avec la clientèle

PRÉALABLE :

- ❖ Être passionné des gens et des affaires

STRATÉGIE D'ANIMATION :

- ❖ Exposés (animation interactive avec « règles du jeu »)
- ❖ Discussions (partage de connaissances et d'opinions)
- ❖ Exercices pratiques et simulations de cas

ÉVALUATION :

- ❖ Test de compréhension
- ❖ Plan de révision
- ❖ Évaluation de satisfaction

DURÉE :

- ❖ 8 heures

ACCREDITATION :

- ❖ Emploi-Québec (loi 90)

OBJECTIFS SPECIFIQUES ET ELEMENTS DE CONTENU

IDENTIFIER LES PARTICULARITÉS ACTUELLES DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES:

- ❖ Reconnaître les différents changements de paradigmes,
- ❖ Faire des associations avec hier et aujourd'hui,
- ❖ Comprendre les impacts.

DÉVELOPPER LES SIX PRÉALABLES AU RENFORCEMENT DES LIENS D'AFFAIRES :

- ❖ Mettre en valeur son centre d'affaires: le Moi inc.,
- ❖ Organiser ses méthodes de travail,
- ❖ Être créatif et innovateur,
- ❖ Exploiter le principe du compte en banque,
- ❖ Faire le bilan de son réseau,
- ❖ Identifier son TOP 10.

RECONNAITRE LES ÉLÉMENTS QUI DÉTERMINENT LE PROCESSUS DE DÉCISION

- ❖ Apprendre le principe DL3I
- ❖ Découvrir son centre de décision
- ❖ Établir des stratégies.

SAISIR LE MODE DE FONCTIONNEMENT DES DIFFÉRENTS TYPES DE PERSONNALITÉ:

- ❖ Comprendre les neuf types.
- ❖ Découvrir la dominance
- ❖ Reconnaître l'influence de la secondaire
- ❖ Mettre en œuvre des stratégies pour renforcer les liens.

DÉVELOPPEZ VOS RÉFLEXES :

- ❖ Jouez au jeu des profils de personnalité.