

Programme de la formation

Je gère j'agis

-  Formation tutorée à distance
-  10,5 heures sur 2 jour(s)
-  Tout public · De 2 à 8 participants
-  Sur devis

Description courte

La motivation

L'optimisation du temps

L'offre de service

Canaux et moyens de prospection

Jeux de rôle

Prérequis

Aucun

Objectifs

Savoir clarifier son offre

Pitcher son offre

Savoir sélectionner les différents canaux de prospection en fonction de son marché

Construire les bases de son plan d'actions au fur et à mesure

Aptitudes et compétences visées / attestées

Avoir la capacité de mener sa prospection pour développer son activité

Pédagogie et organisation

Théorie et pratique. Participation active des apprenants

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

Jeux de rôle et simulations de situation

Mode de validation

Réussite des jeux de rôle et simulations

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : *(mise en place de compensation...)*

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com