

Management du changement de paradigme : doctrine 5.0

(Durée : 7 heures = 1 journée)

Objectifs :

Adapter l'entreprise aux évolutions du marché ; Comprendre et manager l'évolution du métier. Piloter le changement ; Placer le client au centre de la démarche commerciale.

Programme

1/ Les évolutions régulières et cycliques des métiers.

- Les facteurs de changement

2/ Qu'est-ce qu'un changement de paradigme ?

- Définition du changement de paradigme selon Marc Alévy,
- Zone de turbulence.

3/ Les « ruptures » et les réponses managériales.

- Identification des ruptures,
- Présentation des réponses managériales d'adaptation.

4/ Les fondamentaux à prendre en compte pour un changement de paradigme professionnel.

- Maslow, Spitz, Rosenthal, Carl Rogers.
- En résumé : Principes de reconnaissance et d'autorité.

5/ Adapter sa doctrine à l'approche client dans un nouveau paradigme professionnel.

- Principes,
- Doctrine.

6/ Réponses techniques au plan commercial.

- Applications concrètes.

7/ Spécificités de la négociation.

- Règles et applications.

8/ Outils pratiques facilitant l'approche client.

- Les 10 étapes du processus d'acquisition,
- Les 10 étapes du processus de vente,
- L'observatoire de la demande (connaître sa clientèle et identifier ses cibles).

Public concerné :

Managers débutants ou confirmés.

Prérequis : aucun

Moyens pédagogique :

Vidéo projection de support pédagogique, documentation et support de cours imprimé et/ou numérisé, paperboard et ordinateur.

Méthode pédagogique :

Cours magistral, illustration par cas professionnels, échanges participatifs, retour d'expérience.

Participants : Sessions de 4 à 20 personnes maximum

Lieu de formation : France entière , en présentiel ou distanciel

Evaluation préalable à la formation :

- Quizz d'évaluation des connaissances.

Evaluation en fin de formation :

- L'évaluation des acquis est réalisée par un quizz à la fin de chaque session ;
- A l'issue de la formation, un questionnaire de satisfaction à chaud puis à froid ;
- Une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

Intervenant : Pascal PIRON

Formations Argonavis conseil

2022

