

# Stratégies de développement de son activité

Se programmer pour réussir



## Finalité de la formation

Avoir une idée claire de ce qu'est un objectif, faire des objectifs un outil de pilotage de son activité, donner l'envie d'adopter une "stratégie d'objectifs", se programmer pour réussir

Avec la participation de **Céline LECRAS**, formatrice consultante, commercial/vente, efficacité professionnelle



## Public

Tout professionnel libéral



## Pré requis

Être en profession libérale et contribuer au FIF PL



## Durée

1 journée soit 7 heures



## Moyens et supports pédagogiques

Salle de formation adaptée et équipée en vidéoprojecteur, en tableau et en paperboard



## Méthodes pédagogiques

Méthode active, réflexive, interactive, participative. Énoncés théoriques. Exercices d'application et mise en pratique concrète sur l'activité exercée par le professionnel



## Méthode d'évaluation des acquis de formation

Évaluation des acquis en début et fin de formation et évaluation de satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation. QCM.

**Jeudi 10 MARS 2022**  
**De 9h00 à 17h00**



## Objectifs pédagogiques de la formation

1. Concevoir et se fixer des objectifs
2. Clarifier ses objectifs et la mise en oeuvre de sa stratégie
- 3 Comment favoriser la réussite



## Programme détaillé

**9H00 / 9H30** : Accueil Présentation de la formatrice, des participants, du programme et accord sur les règles de fonctionnement et évaluation initiale

**9H30 / 10H30** : Concevoir et se fixer des objectifs :

- ▶ Qu'est ce qu'un objectif ?
- ▶ L'importance de s'en fixer pour piloter son activité
- ▶ Les déterminer par la méthode SMART
- ▶ Définir sa stratégie d'objectifs

**10H45 / 13H00** :

- ▶ Utiliser l'outil d'analyse SWOT pour inscrire sa stratégie dans une vision globale d'entreprise
- ▶ Déterminer les moyens spécifiques et concrets pour atteindre ses objectifs et les ressources nécessaires
- ▶ Traduire les objectifs stratégiques en objectifs commerciaux

**14H00/ 15H30** : Clarifier ses objectifs et la mise en oeuvre de sa stratégie

**14H00 / 15H15** : S'entraîner à présenter ses tarifs, son prix et argumenter, négocier

- ▶ Identifier les freins et moteurs de l'action
- ▶ Analyser ses succès du passé , à partir d'une situation réelle et concrète, rédiger sa stratégie d'objectifs selon la méthodologie présentée ( mise en pratique individuelle)

**16H00/ 17H00** : Comment favoriser la réussite

- ▶ Réflexion personnelle et collective sur les facteurs de succès
- ▶ Le conditionnement et la préparation mentale
- ▶ Développer le principe d'actions positives
- ▶ Conclusion, bilan de la journée et évaluation finale