

Valoriser et justifier ses honoraires



Présentiel

Finalité de la formation

La formation clé pour gagner en assertivité et sérénité sur ses tarifs, savoir argumenter sur ses honoraires et développer une relation gagnant-gagnant avec ses clients/patients

Avec la participation de **Nathalie MAGNE-ANDRIEUX**, formatrice en écoles de management en communication interpersonnelle avec l'Analyse Transactionnelle.

Public



Tout professionnel libéral

Pré requis



Être en profession libérale et contribuer au FIF PL

Durée



7 heures de 9h à 13h et de 14h à 17h

Moyens et supports pédagogiques



Paperboard, support numérique, vidéoprojecteur.

Méthodes pédagogiques



Méthode active et participative
apport théorique
(Systémique, Analyse Transactionnelle), exercices d'application, jeux de rôles.

Méthode d'évaluation des acquis de formation



évaluation formative en début, milieu et fin de formation : questions ouvertes, questions à choix multiples



Objectifs de la formation

- Gagner en confiance en soi pour valoriser ses services et ses honoraires.
- Comprendre les mécanismes de la relation interpersonnelle et les freins internes dans le rapport à l'argent au niveau professionnel.
- Développer une relation gagnant-gagnant avec ses clients/patients
- S'entraîner à argumenter sur sa proposition de valeur et répondre aux objections du clients avec respect et assertivité



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: Se connaître et identifier ses freins dans le rapport professionnel à l'argent, qu'est ce qui se joue ? Pour vous ? Pour le client/patient ?

10H30 / 11H00 : Dépasser ses messages inhibants pour activer une relation professionnelle : gagnant-gagnant

11H20 / 13H00 : Déterminer la valeur spécifique et différenciante de son offre de services, valoriser ses caractéristiques, avantages, ,bénéfices pour le client/patient, évaluation intermédiaire

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

15H30/ 16H40 : Savoir répondre aux objections et à "c'est trop cher", Oser dire : "Non"; Développer son assertivité et son business

16H40 / 17H00 : Conclusion, bilan de la journée et évaluation finale