

Amener les publics à se former et les fidéliser

 **PUBLIC** : Conseillers clientèle et chargés de développement économique

 **PRÉREQUIS** : Aucun prérequis

 **TARIFS**
Inter : 700€
Intra : *Contactez-nous, il est possible qu'un formateur soit disponible dans votre région.*

 *Vous souhaitez adapter ce programme à vos besoins ? Sollicitez-nous.*

2 jours (14H) -
Présentiel 100% -
Distanciel 100% ou
Blended

LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ✓ **Découvrir les besoins des entrepreneurs : avec le diagnostic entreprise et personnel pour les besoins en formation à court, moyen et long terme**
- ✓ **Proposer des solutions adaptées**
- ✓ **Mettre en place une démarche de suivi à long terme : Maintenir une communication régulière et proactive avec les entrepreneurs**
- ✓ **Fidéliser grâce à l'écoute active : respecter le temps et le rythme de réflexion du chef d'entreprise**
- ✓ **Se positionner comme un conseiller stratégique : adopter une posture professionnelle et respectueuse, axée sur la coconstruction et accompagner les entrepreneurs dans la mise en œuvre des solutions proposées**

LE PROGRAMME

JOUR 1 MATIN

- Poser un socle commun sur les enjeux des artisans et la diversité de leurs profils pour affiner sa posture de conseiller.
- Créer les cas pratiques fil rouge de la formation à partir de situations réelles apportées par les participants.

APRES-MIDI

- Maîtriser l'art du questionnement et construire un diagnostic global (entreprise + porteur de projet).

- Transformer les besoins identifiés en recommandations concrètes et motivantes, en lien avec l'offre formation CMA.

JOUR 2

MATIN

- Relancer la dynamique de groupe pour recréer un climat favorable aux partages et aux apprentissages
- Réactiver les savoirs, savoir-faire et/ou savoir-être travaillés essentiels travaillés la veille
- Identifier les enjeux, objectifs et le programme de la journée
- Consolider une relation suivie, proactive et bien rythmée avec l'entrepreneur.



LES + PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie active et inversée
- Entrainement séquentiel, avec des modalités de training variées
- Entrainement en situation fictive : simulations ou jeux de rôle qui recréent un contexte métier sécurisé avant la mise en pratique réelle.

- Ancrer la confiance sur le long terme grâce à une posture d'écoute active et de respect du rythme.

APRES-MIDI

- Sortir du rôle d'« informateur » ou « prescripteur » pour adopter celui de co-pilote.
- Consolider les réflexes développés sur les deux jours en rejouant toutes les étapes du parcours avec les méthodes vues, à partir des cas fil rouge

EVALUATIONS

- Questionnaire d'auto-positionnement en amont et en aval du parcours de formation
- Plan d'action rédigé et validé par le formateur au terme de chaque formation

Pour toute question concernant la participation de personnes en situation de handicap, contacter directement CMA Académie (coordonnées ci-dessous).