



Coaching
formations en présentiel

Le Coaching de la mort qui tue !

8 modules de 4 heures, chez vous, des quiz,
de nombreuses missions whatsapp

Voyage 1 :

Transformation des demandes de prix en chirurgie

Présence ASV indispensable

- AGIR IMPARFAITEMENT ! Marge de manoeuvre et notion d'engagement.
- Désignation du «Responsable Marketing» Le responsable ne doit pas faire les actions, mais bien s'assurer que les actions soient accomplies.
- Votre paradigme: on a cru que la terre était plate, que l'électricité était de la magie ou que les mammifères n'avaient aucun sentiment. Et vous que croyez vous ?
- Le pricing dans votre pratique: le choix des prix est une décision animale. Y voir clair, enfin !
- Travailler SUR ou DANS son entreprise ?
- Le périphérique et le central: la notion mère du marketing
- Les demandes de prix au téléphone, comment un fléau devient une incroyable aubaine, taux de conversion explosé. L'effet Zeigarnik



Les bonus!

- Entre chaque voyage, vous recevrez un quizz dont le but est de se remémorer les notions du cours précédent (selon la pédagogie du blended learning).
- Une check-list étoffée (matériel, scénario et mise en oeuvre) pour faire des vidéos à placer sur Youtube.
- Une liste de compétences à soumettre aux recrutés VT ou ASV, une pépite lors des entretiens. Je l'utilise à chaque fois et cela a bouleversé mes recrutements.
- Un questionnaire d'évaluation de la personnalité en 20 minutes
- Une petite surprise qui devrait capter votre attention. A la première séance.