

SOPHROLOGIE ET ENTREPRISE

INTERVENANT(S)

Michèle LELIEVRE, Sophrologue

DUREE ET HORAIRES DE LA FORMATION

2 jours (de 8h30 à 12h30 – 14h à 18h), soit 16 heures

PUBLIC VISE

Personnes intéressées pour travailler dans les entreprises

PRE REQUIS

Etudiants en sophrologie ayant validé les 14 premiers modules fondamentaux

OBJECTIFS

Permettre aux sophrologues d'acquérir les techniques de présentation et de vente de la sophrologie en entreprises

COMPETENCES VISEES

Spécialiser le sophrologue à développer et à adapter la sophrologie aux besoins de l'entreprise

PROGRAMME

ACCUEIL ET PRESENTATION DU PROGRAMME

APPORTS THEORIQUES

- Généralités autour de l'entreprise
- Comment prospecter
- Construire son réseau
- Construire sa stratégie
- Les différents profils d'interlocuteurs
- Les apports de la sophrologie

JEUX DE ROLES

- La prise de Rendez-Vous téléphonique
- L'entretien physique

ETUDES DE CAS

- Construire un argumentaire
- Correction

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Power point
- Exposés
- Cas pratique
- Jeux de rôle - Mise en situation
- Supports écrits envoyés par mail

MODALITES EVALUATION

- Evaluation écrite QCM
- Mutualisation des acquis du séminaire
- Evaluation du séminaire GOOGLE Form