

Formation

« Apprendre à se faire acheter »

Comment arrêter de se vendre quand on est soi-même le produit ?

Le métier de consultant indépendant implique parfois de passer d'un statut salarié à celui d'entrepreneur, de passer du salaire au revenu, et suppose de devoir développer son activité. Dans cette démarche nécessaire de « vente », la tentation est grande et légitime de valoriser ses expertises, ses capacités et ses solutions. Mais quelles est la limite d'approcher un prospects au travers le prisme étroit de votre activité ? Quelle est la conséquence de chercher à « se vendre », quitte à dégrader sa valeur perçue et parfois son prix ? Que cherchez-vous à rassurer dans cette démarche ?

Comment quitter ce réflexe sécurisant consistant à chercher à se vendre ? Et si, plutôt que se vendre, vous appreniez à vous faire acheter ? Comment oser répondre aux besoins des clients en sortant des limites de son champ d'expertise ? Comment interroger la valeur pour dépasser les contraintes de prix ? Comment s'approprier les fondamentaux de la relation interpersonnelle et des neurosciences appliquées pour renforcer sa capacité d'influencer et créer le désir de faire appel à vous ?

Comme un sportif de haut niveau s'entraîne aux fondamentaux de son sport et vise l'excellence, comment vous entraînez-vous aux fondamentaux de votre métier de consultant ? A quel moment et sous quelle forme prenez-vous le temps de déranger vos habitudes, de vivre vos échecs comme une occasion de progresser, d'oser faire autrement ?



Public :

- Consultants ou conseillés en entreprise ou indépendants
- Coachs, formateurs, facilitateurs en développement d'activité
- Managers ou dirigeants en posture de business development
- Entrepreneurs en développement d'activité

**Groupe de 6
pers. maximum**



Dates : Rennes le 16 oct. 2025, **Nantes** le 27 nov. 2025 et **Paris** le 11 déc. 2025



Objectifs de la formation :

- Approfondir l'art du questionnement au service du développement de votre entreprises
- Mettre en oeuvre les clés de la dimension interpersonnelle et des neurosciences appliquées dans la relation d'affaire
- Créer le désir de s'engager avec vous dans des projets à forte valeur ajoutée
- Partager des apports théoriques permettant de faire face aux environnements complexes et aux personnalités difficiles.
- Intégrer en comportements naturels et durables la posture relationnelles de « l'allocentage »
- Apprendre à gérer et transformer les objections en opportunités de business

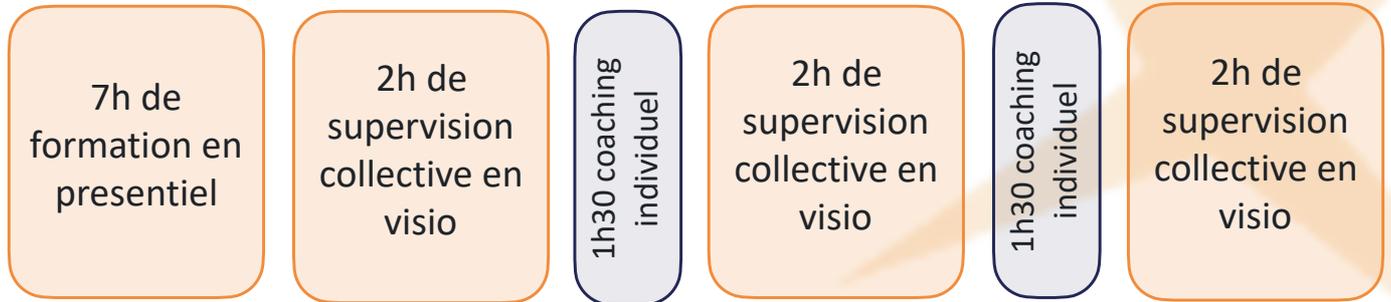
"Si l'on interroge les Hommes, en posant bien les questions, ils découvrent d'eux-mêmes la vérité sur chaque chose"

Platon

Vision d'ensemble du parcours

Durée : 16h

Le parcours «Apprendre à se faire acheter» est une expérience immersive sur une amplitude de 3 mois qui allie mises en pratique, introspection et apports théoriques ciblés pour développer une posture relationnelle forte dans la relation commerciale.



Il combine temps collectifs en présentiel, coaching individuel et supervision à distance pour ancrer durablement les compétences clés.

Modalités pédagogiques

- Cas concrets et mises en situation pour ancrer les apprentissages dans le réel.
- Exercices individuels, suivis de partages au groupe.
- Apports théoriques ciblés pour éclairer les pratiques.
- Échanges entre pairs et intelligence collective.
- Feedbacks et supervision pour ajuster sa posture.

Evaluation des acquis

L'évaluation des acquis se fait tout au long du parcours, de manière formative et individualisée, à travers :

- Des mises en situation observées et débriefées, permettant de mesurer l'évolution de la posture et des pratiques.
- Des feedbacks croisés entre pairs et du formateur pour encourager la progression.
- Un auto-diagnostic initial et final, pour prendre conscience de ses avancées.
- Un plan d'action personnalisé construit en fin de parcours, pour favoriser le transfert dans le réel.

 **Tarif** : 950€ HT /pers., comprenant 1j de formation, 6h de supervision, 3h de coaching individuel.

Formateur

Fondateur de Performance INNER SKILLS, formateur, coach professionnel et neuro-coach et ancien sport de haut niveau, j'accompagne depuis plus de 10 ans, consultants, managers et entrepreneurs dans le développement de leur activité, en alliant neurosciences, pédagogie active et intelligence émotionnelle.

Renseignement et inscription

bmoneuse@performanceinnerskills.com

Tel : 06.50.34.49.60

scannez le QR code
pour vous pré-inscrire
à la formation

