



Profil de session

Activité admissible dans le
cadre de la Loi 90
Numéro d'agrément :
0033077

Approche conseil



Une approche relationnelle qui responsabilise le client et qui vous permet d'exercer vos trois rôles:

- *servir d'expert*
- *agir comme facilitateur*
- *développer une qualité de présence qui vous permet d'être véritablement aidant.*

LES OBJECTIFS

- Développer une approche qui inspire la confiance.
- Amorcer une démarche avec un client qui vous permet de l'aider à devenir plus autonome et responsable sans le déposséder de son projet ou de son initiative.
- Développer les attitudes et les habiletés relationnelles qui favorisent l'accompagnement et non la prise en charge.
- Intervenir avec tact et efficacité sans blesser l'amour propre de votre client tout en l'aidant à faire face aux défis sans complaisance ni mollesse.
- Développer le courage, l'audace et l'habileté de questionner afin d'aller au fond des choses et de comprendre les dynamiques qui s'expriment.
- Maîtriser les processus d'intervention.

LES OUTILS DE TRAVAIL

- Le cahier d'exercices du participant.
- Les cartes rappel dans un étui en cuir véritable.
- Le processus d'intervention.
- Les approches relationnelles qui facilitent le contact, l'accompagnement et la résolution des problèmes.

Notre rêve...

- Le rêve de Nadeau Lessard est d'établir des relations d'affaires qui favorisent la transformation de vos projets en résultats.

Notre mission...

Accompagner nos clients pour réaliser :

- leur vision d'entreprise
- leurs projets
- leurs objectifs

Notre engagement...

- transférer généreusement notre expertise à nos clients,
- mettre nos expériences au service de nos clients.

Nous sommes

- une équipe multidisciplinaire de professionnels axés sur les résultats et la rapidité d'intervention.
- nous regroupons nos services sous deux grands volets :
 - le développement des personnes
 - le développement des organisations.

150, rue Saint-Jacques, bureau 303
Granby (Québec) J2G 8V6

info@nadeaullessard.com

téléphone : (450) 375-8704

télécopieur : (450)375-7880

LE CONTENU

- Comment établir rapidement un bon climat de confiance.
- Comment explorer les besoins véritables d'un client en allant au-delà de ses demandes.
- Comment conduire un processus d'intervention efficace et stratégique.
- Comment faire face aux difficultés et aux résistances d'un client.
- Comment travailler avec l'utilisable de ce qu'apporte un client.
- Comment reformuler positivement ses objections et ses résistances de manière à maintenir un excellent climat de travail.
- Comment recevoir ses suggestions sans le critiquer.
- Comment transformer une vision de problème en défi et désir de solution.
- Comment amener un client à prendre action et à se sentir responsable de ses décisions.
- Comment maintenir une relation d'affaires efficaces et durable.
- Comment conclure vos rencontres et assurer un suivi systématique.

LA MÉTHODOLOGIE *(Durée : 2 jours)*

- Durant la session, vous expérimenterez le processus d'intervention et ses outils.
- Vous pourrez les adapter à votre style et aux circonstances que vous vivez.
- Chaque simulation sera évaluée et approfondie par des exposés/discussions vous permettant de bâtir un véritable plan de perfectionnement.
- L'animation de ces jeux de rôles et des cas vous permettra de savoir comment mieux utiliser vos forces et comment diminuer les limites occasionnées par vos fragilités.