

# Comment conduire mes missions pour mieux fidéliser mes clients

 2 jours (14 heures)  Collectif  Classe virtuelle

E-learning avec E-Tutorat (offert), pour préparer et poursuivre la formation.

Nous le savons, chacune de nos missions, ne se déroule pas exactement comme nous l'avions prévu ! Cette formation présente les bonnes pratiques à mettre en œuvre pour créer un cadre sécurisant avec mon client, ce qui optimise les chances de succès de la mission. Mes prestations seront ainsi reconnues à leur juste valeur et créeront les conditions pour que nos clients aient envie de poursuivre sur d'éventuelles autres missions, et/ou qu'ils nous recommandent encore davantage.

## Objectifs pédagogiques

- Identifier les conditions et critères de réussite d'une mission.
- Adopter la juste posture pour créer l'alliance avec mon client.
- Poser un cadre rassurant pour mon client.
- Oser et « savoir dire les choses » sans prendre de risque relationnel.

## Les + de la formation

- Mieux se connaître pour savoir réagir avec la posture adéquate.

## Programme

### Jour 1

#### Préparer ma mission

- La posture à adopter pour instaurer la confiance.
- Les questions pour remporter l'adhésion (L'art du questionnement).
- Construire ma proposition commerciale pour éviter les dérives.

#### Démarrer ma mission

- Bien débiter ma mission. L'importance du Kick Off meeting.
- Conserver un « regard global et systémique »
- Mes ressources, mes talents ; mais aussi mes « pièges personnels ».

### Jour 2

#### Conduire ma mission

- Faire perdurer la confiance avec mes clients.
- Répondre à une objection / un conflit. Oser et savoir dire non.
- (Re)Poser le cadre.

#### Terminer ma mission

- Ne pas faire perdurer une mission outre mesure.
- Faire reconnaître ma mission à sa juste valeur.
- Créer l'envie de poursuivre sur d'autres missions.
- Être payé à temps.

## Informations supplémentaires

- **Pré requis** : Disposer d'une connexion internet et d'une webcam permettant d'assister à la classe virtuelle
- **Public** : Toute personne ayant pour objectif de se différencier par son comportement et son discours avec ses prospects.
- **Le délai d'accès** à nos formations varie en fonction de votre modalité de financement. Nous nous engageons à vous apporter une réponse sous 48h.
- **Modalités d'évaluation** : Mise en situation, production d'une synthèse réflexive ainsi que d'un plan d'action. Evaluation de satisfaction en fin de formation.
- **Lieu** : En classe virtuelle.
- **Contactez le référent handicap pour la faisabilité de votre projet de formation** :  
[hayet.rabhi@freeland-academie.com](mailto:hayet.rabhi@freeland-academie.com)
- **Horaires** : De 9h30 à 17h30 - 2 pauses matin et après-midi 1h pour le déjeuner.
- **Coût** : 1800 euros TTC

## Moyens pédagogiques

Les méthodes pédagogiques de la **Freeland Académie** s'appuient sur l'alliance **théorie/pratique** permettant des mises en situation animées par des **formateurs experts** dans leur domaine. **Cette formation comporte des exercices corrigés par un e-tuteur** qui fournit des conseils personnalisés. Les sessions se déroulent en **classe virtuelle et est complétée par du e-learning** sur notre plateforme d'apprentissage. Cela garantit une formation **accessible** et axée sur l'**application des compétences**.

## Moyens techniques

Ordinateur (PC ou MAC), tablette, connexion internet. Plateforme web sécurisée par identifiant et mot de passe, également compatible sur navigateur mobile (smartphones et tablettes). Le stagiaire doit également disposer d'un e-mail. **Une assistance technique** est la disposition du stagiaire par téléphone au **01 56 54 82 21** ou par mail **formation@freeland.com** du lundi au vendredi de 9H à 17H30.

Satisfaction 2024 : 4.73/5

