



LE GOLF INTELLIGENT ET RENTABLE

OBJECTIF : Rentabiliser votre investissement en étant stratégique et tactique au cours d'une partie de golf avec une ou des relations d'affaires actuelles ou éventuelles.

ÉLÉMENTS DE CONTENU

Avant

- Déterminer les moyens à prendre afin d'atteindre vos résultats :
 - Déterminer vos propres objectifs à l'aide d'exemples;
 - Utiliser la stratégie GOLF et optimiser chacun des facteurs :
 - Grâce;
 - Organisation;
 - Lieux;
 - Foursome.

- Préparer la première étape importante, « l'accueil » :
 - Valoriser, voire même surprendre, vos invités.

Pendant le parcours

- Développer votre sens de l'observation « UN À TROIS » :
 - Casser la glace;
 - Déterminer le style social;
 - Ajuster votre jeu à vos invités;
 - Observer le non verbal.
- Exploiter les bonnes techniques « QUATRE À SIX » :
 - Faire davantage connaissance avec vos invités;
 - Questionner efficacement;
 - Établir votre crédibilité;
 - Utiliser un vocabulaire-clé.
- Rechercher des informations pertinentes « SEPT À NEUF » :
 - Connaître davantage l'organisation et le secteur d'activités de vos invités.
- Maximiser l'étape de « la pause » :
 - Surveiller et considérer certains points;
 - Raconter une histoire.
- Développer des aspects plus précis « DIX À QUINZE » :
 - Approfondir davantage certains points concernant vos invités.
- Agir habilement « SEIZE À DIX-HUIT » :
 - Procéder à une invitation;
 - Obtenir un engagement.

« L'après golf »

- Rentabiliser votre investissement :
 - Offrir judicieusement consommation et restauration;
 - Planifier le retour à la maison et prévoir le suivi au travail.



INFORMATIONS

DURÉE : Programme de 7 heures, horaire selon votre réalité.

- IDENTIFICATION DES TALENTS DES PARTICIPANTS | au choix :**
- **Portrait individuel** de l'outil de développement Prevue;
 - **Autoévaluation** à compléter.

DÉROULEMENT : Environ 20 % d'exposés théoriques et 80 % d'analyse, d'intégration et d'exercices pratiques.

OUTILS AUX PARTICIPANTS :

- Matériel didactique : cartable comprenant théorie et exercices;
- Test de compréhension;
- Plan de révision et engagement individuel;
- Aide-mémoire.

RAPPORT IMPACT (au gestionnaire) :

- Attentes et principaux talents des participants;
- Commentaires généraux sur le groupe;
- Copies des plans de révision;
- Attestations officielles et personnalisées;
- Évaluations de l'appréciation des participants.

ANIMATION PERSONNALISÉE :

- Formation avec des équipes de travail, jusqu'à environ 12 participants maximum;
- Formation individuelle disponible;
- Rencontre préparatoire avec le formateur et le gestionnaire.

COÛT : Dans le cadre d'une proposition, selon votre réalité et le nombre de participants. Modalités avantageuses.

ACCREDITATIONS :

- Emploi-Québec (loi 90);
- Centres locaux d'emplois (CLE);
- Regroupement des achats en perfectionnement (RAP).

LIEU : En entreprise, locaux de Perfexis ou autre salle.

Pour de l'information supplémentaire, veuillez contacter l'équipe Perfexis par téléphone ou par courriel à perfexis@perfexis.ca.