



## LE RENFORCEMENT D'UNE RELATION D'AFFAIRES

**OBJECTIF :** Optimiser vos stratégies afin de consolider vos liens avec votre clientèle d'affaires privilégiée.

### ÉLÉMENTS DE CONTENU

Identifier les particularités actuelles du développement des affaires :

- o Reconnaître les différents changements de paradigmes;
- o Faire des associations avec hier et aujourd'hui;
- o Comprendre les impacts.

Développer les cinq préalables au renforcement des liens d'affaires :

- o Mettre en valeur son centre d'affaires : le Moi inc.;
- o Être créatif et innovateur;
- o Exploiter le principe du compte en banque;
- o Faire le bilan de son réseau;
- o Identifier son TOP 10.

Reconnaître les éléments qui déterminent le processus de décision :

- o Apprendre le principe DL3I;
- o Découvrir son centre de décision;
- o Établir des stratégies.

Saisir le mode de fonctionnement des différents types de personnalité :

- o Comprendre les neuf types;
- o Découvrir la dominance;
- o Reconnaître l'influence de la secondaire;
- o Mettre en œuvre des stratégies pour renforcer les liens.

Développer vos réflexes :

- o Jouer au jeu des profils de personnalité.



### INFORMATIONS

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

**IDENTIFICATION DES TALENTS DES PARTICIPANTS | au choix :**

- o **Portrait individuel** de l'outil de développement Prevue;
- o **Autoévaluation** à compléter.

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

**OUTILS AUX PARTICIPANTS :**

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

**RAPPORT IMPACT (au gestionnaire) :**

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

**ANIMATION PERSONNALISÉE :**

- o Formation avec des équipes de travail, jusqu'à environ 12 participants maximum;
- o Formation individuelle disponible;
- o 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 :**

- o Emploi-Québec (loi 90);
- o Centres locaux d'emplois (CLE);
- o 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](mailto:perfexis@perfexis.ca).*