



Programmes Expert

Coach entrepreneur

29 & 30 septembre 2017

25 & 26 janvier 2018

par Claudine CLERICI, coach et Maître praticien PNL, Dirigeante de FAROS

Comment développer son activité de coaching ?

De trop nombreuses croyances laissent à penser que le coaching ne se vend pas, empêchant des personnes pourtant motivées et bien formées de vivre correctement de leur métier.

Si le rôle caricatural de « vendeur » expliquant ce qu'est le coaching, n'est pas adapté, en revanche, les démarches amont de marketing, les techniques d'approches clients restent essentielles à connaître et viennent soutenir le développement de l'activité de coaching.

Un coach qui a travaillé son positionnement sur le marché et sa démarche de prospection pourra alors facilement utiliser sa posture de coach, vraie et seule spécificité de notre métier, pour transformer ses rencontres en opportunités de travail et vivre de sa passion.

✓ A l'issue de ces deux jours, vous saurez :

- Cibler votre activité sur vos compétences et votre personnalité de coach,
- Communiquer sur votre activité avec impact,
- Trouver vos clients : prospecter, créer et savoir utiliser son réseau vendre,
- Transformer l'échange en contrat : cerner les besoins du client et savoir initier une réponse qui déclenche l'engagement client.

Accompagner avec les cartes de valeurs

17 & 18 juillet 2017

16 & 17 octobre 2017

Par Florence Perrichaud, Psychologue-Coach spécialisée en management, transition de carrière et en développement personnel.

- Connaitre ses valeurs et ses forces
- Maximiser le plein potentiel de ses clients
- Maîtriser l'utilisation des cartes de valeurs pour guider au mieux les personnes
- Pouvoir expliquer la majorité des comportements
- Trouver des solutions originales à des problèmes
- Dictier sa ligne de conduite
- Utiliser les valeurs pour guider les choix
- Prendre en compte les valeurs dans la gestion de situations conflictuelles
- Mise en situation de coaching

FAROS INSTITUT

UN REGARD D'AVANCE SUR LE COACHING ET LE MANAGEMENT

par Catherine TANGUY, coach certifiée PCC

En tant que coach, vous ouvrez de nouveaux horizons de choix à vos clients. Que deviendriez-vous si le savoir de la science des brevets et des lois de l'innovation permettait à vos clients de se garantir à coup sûr des choix gagnants pour eux ?

✓ A l'issue de ces 2 jours, vous saurez :

- Comment l'histoire extraordinaire de Guenrich ALTShuller peut éclairer vos clients,
- Comment les sortir de l'inertie mentale,
- Jouer avec les 40 principes d'innovations de la TRIZ,
- Jouer avec les "petits bonhommes", les écrans et autres merveilles issues de milliers d'années de Recherche sur l'Innovation.