

DEVENEZ UN APPORTEUR D'AFFAIRES IMPACTANT ET PERFORMANT (AAIP)

DUREE :

8 jours - 56 heures

POUR QUI ?

- Commerciaux et agents d'affaires
- Freelances, auto-entrepreneurs et travailleurs indépendants
- Dirigeants et responsables de développement commercial
- Professionnels en reconversion

MODALITÉ DE LA FORMATION

Présentiel - En ligne - Hybride

VALIDATION DE LA FORMATION

Certificat de Réalisation (non certifiante)

PRIX : disponible sur devis

Nos formations en présentiel sont organisées de manière personnalisée et adaptées à vos disponibilités, pour répondre au mieux à vos besoins et à vos contraintes.

ACCESSIBILITÉ AUX PSH

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours

PROGRAMME DE FORMATION

Qu'est-ce qu'un apporteur d'affaires ?
Développer une Prospection Authentique et Alignée
La Prospection Efficace pour les Apporteurs d'Affaires
Maximiser sa Rémunération d'Apporteur d'Affaires
L'Éthique et les Règles Déontologiques
Développer un Réseau d'Apporteurs d'Affaires
Cultiver des Relations Gagnant-Gagnant
Consolidation des Acquis et Évaluation

Résumé formation :

Cette formation immersive de 8 jours vous plonge dans l'univers de l'apport d'affaires en vous offrant des outils concrets pour maîtriser la prospection bienveillante, en accord avec des valeurs éthiques et professionnelles. Vous apprendrez à structurer un réseau relationnel solide, à connaître les modèles de rétribution, et à négocier avec intégrité, tout en respectant les réglementations du secteur. Transformez chaque interaction en une opportunité de collaboration gagnant-gagnant et bâtissez une activité éthique et performante. Rejoignez-nous pour devenir un apporteur d'affaires impactant, aligné avec vos valeurs !

VOTRE FORMATION

PREREQUIS

- Expérience préalable dans le domaine commercial ou souhait d'apprendre la prospection d'affaires.
- Équipement requis : Tablette ou ordinateur portable avec connexion internet pour les sessions en ligne et les exercices pratiques.

OBJECTIFS

- À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :
- Identifier et comprendre le rôle de l'apporteur d'affaires, ses missions et son impact stratégique.
 - Utiliser des techniques de prospection authentiques, adaptées et respectueuses des valeurs de l'entreprise.
 - Négocier efficacement leur rémunération et les avantages associés.
 - Appliquer une approche éthique et conforme aux réglementations en vigueur.
 - Construire et entretenir un réseau bienveillant et durable pour maximiser les opportunités d'affaires.

Inscrivez-vous

En savoir plus :
www.ecolienconnect.com

ECOLIEN CONNECT - Organisme de formation - 8 Place Roger Salengro - 31000 Toulouse Société SASU au capital de 1€ - Code APE 8559A - SIRET: 84472817000037 - numéro déclaration d'enregistrement: 76311240931 auprès du préfet de la région Occitanie - n° Intracom.FR 61844728170 Contact : contact.landesformation@gmail.com - Tél : 05 58 03 83 48. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : action de formation Version 2 du 02/10/2024 Nos formations sont la propriété exclusive de ECOLIEN CONNECT, toutes reproductions et ventes sont interdites

