

FORMATIONS





CANDICE BAYLAUD

Formatrice & Coach Professionnelle Certifiée



➤ Spécialisée dans la vente et la négociation commerciale et le Management depuis 20 ans en BtoB et BtoC

➤ Spécialisée dans la Formation et le Coaching d'entreprise en entreprise depuis 3 ans

Expériences



"Mon parcours m'a conduit à naviguer entre les mondes du salariat et de l'entrepreneuriat, tant en France qu'à l'international, occupant des postes de commerciale, manager, formatrice et chef d'entreprise au sein de PME et de grands groupes."



Certifications

- Diplôme Coach et Formatrice - *Agora Lyon*
- Formations négociation- *Antegos Paris*
- Licence Management des PME - *CNAM Paris*
- DUT Techniques de commercialisation - *Perpignan*



Ma promesse

Des formations personnalisées et dynamiques qui s'appuient sur des exemples concrets, offrant une applicabilité dès le lendemain.



COMMERCIAL

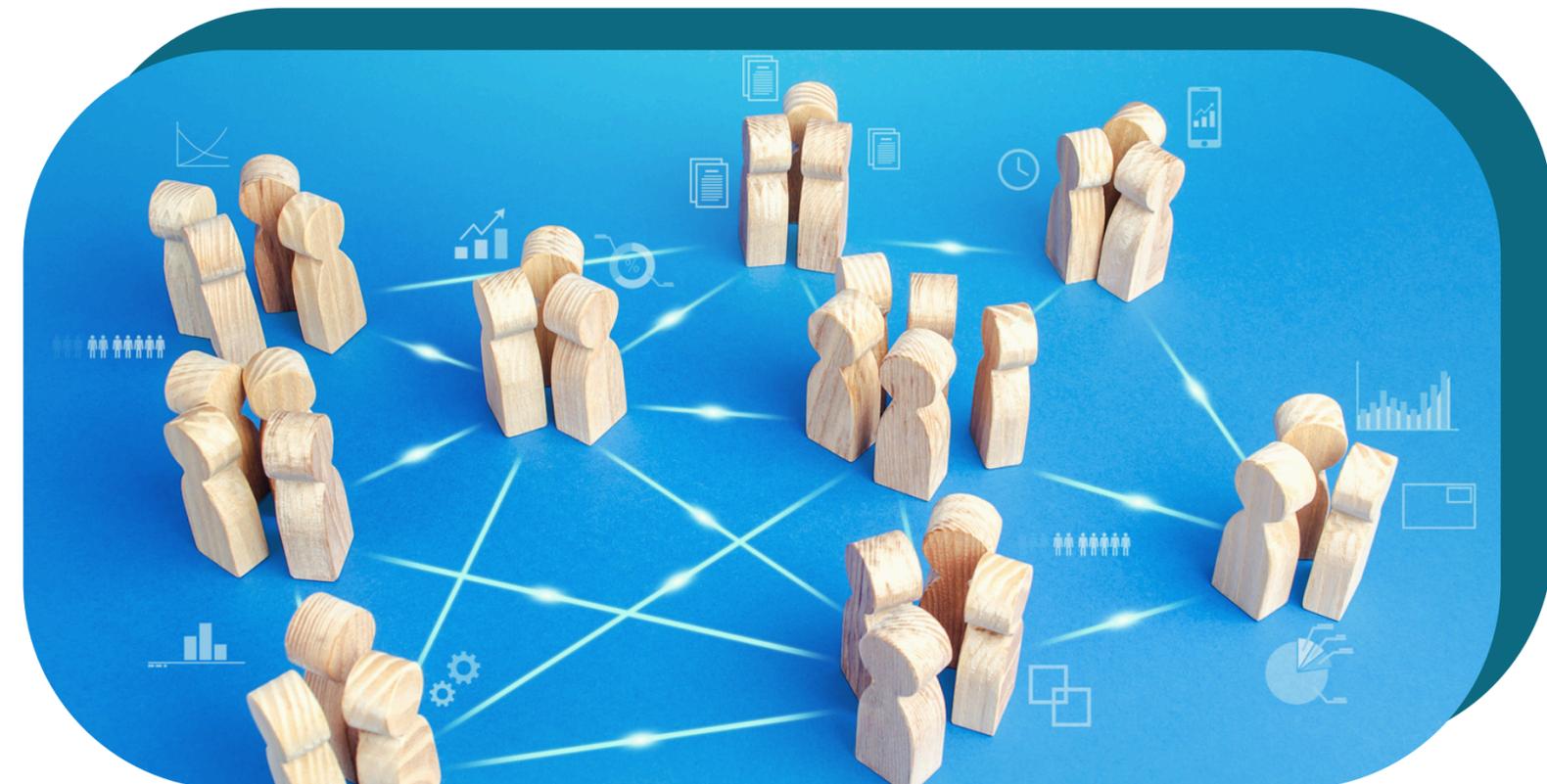
Améliorer ses compétences de vente pour une meilleure performance, une augmentation du chiffre d'affaires et améliorer la satisfaction client.

(re) prendre confiance en ses compétences et intégrer de nouveaux outils.

MANAGEMENT

Acquérir les compétences et les connaissances nécessaires pour diriger et superviser une équipe ou une organisation de manière concrète.

S'adapter à différents types de profil et communiquer de façon efficiente.





COMMERCIAL

LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE



- Préparer une prospection efficace
- Identifier et maîtriser les 7 étapes clés de la vente
- Améliorer sa communication pour mieux cibler les besoins clients et enjeux
- Traduire son offre en bénéfices client et l'argumenter
- Savoir faire face aux objections et les transformer en éléments positifs
- Identifier le moment opportun pour conclure et s'engager conjointement
- Consolider la relation pour mieux fidéliser

L'ART DE LA PROSPECTION



- Comprendre l'efficacité commerciale à court et long terme
- Préparer et optimiser le développement de son portefeuille efficacement
- Identifier et cibler les prospects pertinents
- Préparer une tournée terrain/téléphonique efficace
- Déterminer un plan d'actions pour la prise de contact
-

NEGOCIER EN CONFIANCE



- Apprendre à mieux se connaître pour une négociation commerciale efficace
- Préparer sa négociation avec méthode
- Acquérir des techniques avancées pour négocier
- Renforcer sa confiance pour aborder les négociations avec assurance
- Développer des compétences pour identifier, prévenir et résoudre les conflits de manière constructive



COMMERCIAL

LES BASES DE LA RELATION COMMERCIALE



- *Perfectionner les attitudes dans la relation commerciale*
- *Améliorer l'écoute du client pour véhiculer une l'image de l'entreprise*
- *Dépasser ses à priori et freins*
- *Utiliser les techniques de vente pour accroître le courant d'affaires*
- *Communiquer efficacement et établir un climat de confiance*
- *Réussir à atteindre ses objectifs*
- *Dire non de manière assertive*
- *Gérer les situations difficiles dans la relation et fidéliser les clients*

LA COMMUNICATION NON VERBALE ET LES RELATIONS CLIENTS



- *Comprendre et utiliser efficacement la communication non verbale*
- *Identifier les signaux non verbaux d'un interlocuteur et adapter leur posture*
- *Maîtriser la calibration et la synchronisation pour établir une connexion avec leurs clients*
- *Gérer les situations difficiles en optimisant leur communication non verbale*
- *Renforcer leur impact et leur influence grâce aux attitudes et au langage du corps*



MANAGEMENT

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT



- *Personnaliser son approche managériale*
- *Distinguer et s'adapter aux différentes personnalités de son équipe*
- *Motiver et engager son équipe*
- *Développer l'autonomie de ses collaborateurs*
- *Mener des entretiens d'évaluation constructifs*
- *Acquérir des compétences en intelligence relationnelle*
- *Diriger des réunions efficaces et gérer des conflits internes*

MANAGER AVEC IMPACT



- *Clarifier son rôle de manager et adopter une posture efficace*
- *Sortir du schéma PAE (Parent - Enfant)*
- *Développer une posture de leader-coach*
- *Apprendre à prendre du recul*
- *Gérer ses émotions*
- *Optimiser son organisation et son temps*
- *Intégrer le management à distance et des outils collaboratifs adaptés*
- *Développer des techniques de recadrage bienveillant*

MANAGER SES EX-COLLEQUES



- *Comprendre les défis de la transition de pair à Manager*
- *Maîtriser des techniques de communication efficace*
- *Gérer les conflits de manière constructive*
- *Motiver et développer l'équipe*
- *Trouver un équilibre entre l'Amitié et l'Autorité*
- *Accompagner l'amélioration continue*

MERCI

- 📞 0652161427
- ✉ contact@candicebaylaud.com
- 🌐 www.candicebaylaudcom
- 📍 14 rue Beau de Rochas,
66330 Cabestany

Candice
Baylaud

Votre Coach Consultante

