

Entrepreneurs : apprenez à rassurer, convaincre et négocier avec vos différents interlocuteurs

Type

- Workshop initiation
- Cycle Expertise
- Accompagnement

Description

Pour mener à bien son activité, un entrepreneur a affaire à divers interlocuteurs dont les attentes varient de l'un à l'autre. Il est important de bien connaître leurs attentes pour être à même d'adopter la meilleure attitude et maîtriser les situations. On a parfois qu'une seule chance de convaincre !

L'objectif de ce workshop de 3h00 est de vous aider à comprendre les attentes des divers interlocuteurs de l'entreprise pour adopter le comportement optimal (banquier, client, comptable, avocat, fournisseur...)

A qui s'adresse ce workshop ?

Aux porteurs de projets et entrepreneurs qui veulent mettre toutes les chances de leur côté pour convaincre leurs interlocuteurs.

Contenu / Déroulé

- Panorama des différents interlocuteurs possibles de l'entreprise et description de leurs attentes
- Construire des stratégies en fonction des attentes de chacun afin d'optimiser sa relation et enclencher une spirale vertueuse 'gagnant-gagnant'.

Autres informations

L'apprentissage se fera par des explications théoriques et des mises en situation (sketchs).



Cécile DAMBRICOURT

Experte en Business Development

Docteur en Economie spécialisée en microfinance, passionnée par l'entrepreneuriat social, Cécile est installée à Istanbul depuis 2014.

Anciennement chargée de financement des PME pour un fonds d'investissement solidaire et elle-même en phase de création d'entreprise, elle accompagne les entrepreneurs dans le développement de leur activité.

Ses principaux domaines de compétences : négociation commerciale, construire son Business Plan, identifier et optimiser ses financements, développer ses relations avec un investisseur, négocier un pacte d'actionnaires, piloter son activité.

Dates :

Jeudi 18/01/2018 de 09h30 à 12h30

Tarifs :

50 € pour les membres

65 € pour les non membres