



LA METHODE S.L.A.C.

# Programme de formation



## INTRODUCTION À LA MÉTHODE S.L.A.C.



### ALIGNEMENT 1

#### Acquérir de la confiance

OBJECTIF : Travailler sa dimension intérieure

- DIMENSION ÉMOTIONNELLE
- DIMENSION MENTALE
- DIMENSION SPIRITUELLE
- DIMENSION PHYSIQUE



### ALIGNEMENT 2

#### Acquérir de la compétence

OBJECTIF : Savoir se préparer mentalement

- LE POUVOIR DE LA PRÉPARATION
- RECONNU COMME EXPERT



### ALIGNEMENT 3

#### Acquérir de la cohérence

OBJECTIF : Réaliser le premier contact client

- L'ART D'ORGANISER SON TEMPS
- ACCOMPAGNER ET GUIDER
- L'ART DE LA RHÉTORIQUE



### ALIGNEMENT 4

#### L'art de s'adapter

OBJECTIF : S'adapter au changement

- LE COMMERC'IA L
- LE POUVOIR DE L'INTUITION



### ALIGNEMENT 5

#### Acquérir de la résilience

OBJECTIF : Acquérir de la résilience

- L'ÉCHEC ET SA RÉSILIENCE
- LE POUVOIR D'OSER



### ALIGNEMENT 6

#### Acquérir une grille de lecture

OBJECTIF : Qualifier ses prospects

- QUALIFIER SES PROSPECTS
- CRÉER SON RÉSEAU



### ALIGNEMENT 7

#### Acquérir une influence constructive

OBJECTIF : Diagnostiquer par l'écoute et le questionnement

- LE POUVOIR DU SILENCE
- LE POUVOIR DE LA PAROLE
- THE VOX