

Entrepreneur fragile – Entreprise à risque

Formation pour intervenants (durée 6 heures)

Pierrette Desrosiers

Pourquoi cette formation?

- Connaissez-vous vraiment votre client ?
- Pouvez-vous distinguer l'ambition d'un entrepreneur versus les idées de grandeur d'un bipolaire ?
- Vous sentez-vous parfois trop vulnérable face à un client difficile ou un client qui vous quitte pour la concurrence ?
- Comment rester motivé même avec les clients difficiles ?
- Comment reconnaître et établir ses limites comme intervenants ?

Saviez-vous que:

Plus de **90%** des échecs ou faillites sont principalement causés par des facteurs humains.

Près de 1 entrepreneur sur 3 souffrirait de deux diagnostics ou plus (dépression, bipolarité, dépendances, TDAH, etc).

Et si votre entrepreneur remarquable était une bombe à retardement ?

Les entrepreneurs possèdent des traits de caractère qui les amènent à faire le choix de fonder leur entreprise : leur énergie débordante, leurs idées créatives, leur grande motivation de réussir, leur force de caractère, leur goût du risque et leur grand désir d'indépendance.

Toutefois, lorsque ces traits sont exagérés ceux-ci peuvent conduire l'entrepreneur et son entourage à des états de stress extrêmes.

Par exemple, le manque de sommeil, un surinvestissement dans leur entreprise au prix d'un désinvestissement dans les autres sphères de leur vie, une prise de risque trop élevée, trop d'optimisme, trop d'ambition et trop de projets de front mettront à risque l'entreprise. Alors, une meilleure connaissance de la psychologie des entrepreneurs permettra d'augmenter leurs chances de succès.

Objectifs partie 1 : Mieux connaître le client pour mieux choisir

- Connaître les 7 différents profils de personnalités à risque chez les entrepreneurs
- Identifier les habiletés et les comportements interpersonnels efficaces pour éviter les situations de crise
- Comprendre les techniques de négociation avec un manipulateur (stratégies de contre-manipulation)
- Identifier les 5 étapes d'une communication affirmative et constructive
- Reconnaître les 9 caractéristiques d'un entrepreneur mature
- Définir jusqu'où peut-on et doit-on intervenir

Objectifs partie 2 : Mieux gérer son stress au quotidien pour augmenter sa productivité

- Gérer ses émotions : avant, pendant et après une rencontre
- Mieux réagir face un client qui quitte pour la concurrence
- Apprendre à rester motivé malgré les revers
- Identifier les croyances limitatives et paralysantes à la base du stress
- Reconnaître notre zone de contrôle, d'influence et d'impuissance



À propos de Pierrette Desrosiers M.Ps.

Pierrette Desrosiers est la première psychologue du travail, conférencière et coach spécialisée, dans le monde agricole au Canada.

Depuis plus de 20 ans, elle s'intéresse entre autres aux nombreux défis humains, dans les entreprises familiales agricoles et agroalimentaire.



pierrette@pierrettedesrosiers.com

819-849-9016

www.pierrettedesrosiers.com

Pierrette Desrosiers