

## DEVELOPPER SA FORCE DE PERSUASION

Public	Prérequis	Durée	Prix
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Au responsable</li> <li>◆ Vendeur/vendeuse</li> <li>◆ Conjoint d'artisan</li> <li>◆ Ouvrier qualifié</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Connaissance de son activité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Durée : 21 h</li> <li>◆ Présentiel / Intra/inter</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Coût : 1000 € HT / jour</li> </ul>

### Principaux contenus

Acquérir des méthodes simples et des outils pratiques afin de :

- ◆ Rappel sur les principes fondamentaux de la vente
- ◆ Travail individualisé sur mesure : simulation d'entretien
  - ◆ La vente, une approche théâtrale
  - ◆ Identification de son style commercial

### Modalités et délai d'accès à la formation

- ◆ Présentiel/intra/inter entreprise
- ◆ Possibilité de valider un bloc de compétence
- ◆ Tout au long de l'année, l'accès à la formation se fait sur demande

### Après la formation

- ◆ Savoir développer des capacités de persuasion particulièrement utiles aux fonctions commerciales.

### Documents administratifs remis

- ◆ Attestation d'assiduité
- ◆ Certificat de réalisation
  - ◆ Plan d'action
  - ◆ Règlement intérieur
- ◆ Livret d'accueil stagiaire
- ◆ Programme de formation détaillé

## Objectifs généraux

- ◆ Jeux de vente : situation d'entretien commercial.
- ◆ Rappel théorique sur la vente : des attentes aux besoins.
- ◆ Les trois moments de la vente : avant- vente, vente, après-vente.
- ◆ Identification d'une situation ou problématique commerciale spécifique.
- ◆ Préparation de la situation et des difficultés rencontrées.
- ◆ Mises en situation.
- ◆ Réussir le premier contact clientèle.
- ◆ Mieux appréhender l'image de soi.
- ◆ Identification des qualités personnelles distinctives
- ◆ Bilan qualitatif individualisé de maîtrise de l'acte de vente.

## Les plus de la formation

- ◆ Des intervenants qualifiés, aux compétences techniques et pédagogiques actualisées.
- ◆ Une formation active et inter active avec des mises en situation sur cas concret.
- ◆ Remise d'une documentation complète et ciblée.

## Mode d'évaluation des acquis

- ◆ Evaluation au fur et à mesure de la progression.
- ◆ Evaluation continue clôturée par des cas concrets.
- ◆ Appréciation par le participant du niveau d'amélioration de ses connaissances et compétences.
- ◆ Suivi régulier par un plan d'action

## Accès à la formation

- ◆ Conditions d'accès PSH (Personne en Situation de Handicap) disponible sur notre site internet

## Validation

- ◆ Savoir développer des capacités de persuasion particulièrement utiles aux fonctions commerciales.

## Accompagnement

- ◆ Le stagiaire se forme sur son lieu d'activité
- ◆ En début de formation, le formateur EFPAC évalue ses besoins et lui crée un parcours individualisé en lui fixant des objectifs de formation et d'entraînement.
- ◆ Notre formateur accompagne le stagiaire de façon personnalisée afin d'appréhender les connaissances, de valider les prérequis, de mesurer les compétences et d'étalonner la formation. Les échanges sont permanents avec le formateur.
- ◆ Le formateur accompagne également le/les stagiaires dans leurs travaux pratiques et dans la réalisation de leurs supports.
- ◆ En fin de formation, le formateur valide l'ensemble des travaux, établit le bilan et transmet les résultats de la formation au travers d'un bilan personnalisé accompagné de l'attestation de formation.

## PROGRAMME DETAILLE :

Objectif	DUREE
<b>MODULE 1 – Rappel sur les principes fondamentaux de la vente</b>	6 heures
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Jeux de vente : situation d'entretien commercial.</li> <li>◆ Rappel théorique sur la vente : des attentes aux besoins.</li> <li>◆ Les trois moments de la vente : avant- vente, vente, après-vente.</li> <li>◆ Les principales étapes de l'entretien commercial.</li> </ul>	MOYENS
	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Supports de cours</li> <li>◆ Actions à mener (Plan d'action)</li> <li>◆ Intervention formateur sur place</li> </ul>

Objectif	DUREE
<b>MODULE 2 – Travail individualisé sur mesure : simulation d'entretien</b>	5 heures
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Identification d'une situation ou problématique commerciale spécifique.</li> <li>◆ Préparation de la situation et des difficultés rencontrées.</li> <li>◆ Mises en situation.</li> <li>◆ Identification de ses points forts et axes de progrès.</li> </ul>	MOYENS
	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Supports de cours</li> <li>◆ Actions à mener (Plan d'action)</li> <li>◆ Intervention formateur sur place</li> </ul>

Objectif	DUREE
<b>MODULE 3 – La vente, une approche théâtrale</b>	6 heures
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Réussir le premier contact clientèle.</li> <li>◆ Mieux appréhender l'image de soi.</li> <li>◆ Savoir se synchroniser avec le client.</li> <li>◆ Augmenter sa capacité d'argumentation et de contre-objection.</li> <li>◆ Développer son éloquence et sa force de persuasion.</li> </ul>	MOYENS
	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Supports de cours</li> <li>◆ Actions à mener (Plan d'action)</li> <li>◆ Intervention formateur sur place</li> </ul>

Objectif	DUREE
<b>MODULE 4 – Identification de son style commercial</b>	4 heures
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Identification des qualités personnelles distinctives</li> <li>◆ Bilan qualitatif individualisé de maîtrise de l'acte de vente.</li> <li>◆ Construction de son plan personnel de progrès.</li> </ul>	MOYENS
	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Supports de cours</li> <li>◆ Actions à mener (Plan d'action)</li> <li>◆ Intervention formateur sur place</li> </ul>

## Les exercices

- ◆ Entretien de vente. Rôle vendeur et client
- ◆ Jouer une situation de vente du quotidien
- ◆ Exercice de théâtre autour de la rencontre, l'observation, l'écoute, la fluidité verbale
- ◆ Bilan de progression