

DÉVELOPPER SON POTENTIEL COMMERCIAL

Public	Prérequis	Durée	Prix
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Au responsable – vendeur/vendeuse – Conjoint d’artisan – Ouvrier qualifié 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Connaissance de son activité 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Durée : 21 h ◆ Type : Présentiel 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Coût : 1050 € HT/ stagiaire

Principaux contenus

Acquérir des méthodes simples et des outils pratiques afin de :

- ◆ Mieux communiquer et créer la relation
- ◆ Annoncer clairement son objectif et susciter plus d’envie
 - ◆ Exprimer son émotion pour plus de plaisir
 - ◆ Mise en pratique

Modalités de la formation

- ◆ Présentiel/intra entreprise
- ◆ Possibilité de valider un bloc de compétence

Après la formation

- ◆ Développer son potentiel commercial par une communication qui a du « gout » pour qu’au-delà de l’expertise métier, le stagiaire saura créer du lien et vendre mieux.

Documents administratifs remis

- ◆ Attestation de fin de formation
 - ◆ Certificat de réalisation
 - ◆ Plan d’action

Objectifs généraux

- ◆ Communiquer avec efficacité
- ◆ Communiquer dans le confort
- ◆ Traiter d'égal à égal
- ◆ Exprimer clairement le résultat souhaité
- ◆ Se donner toutes les chances d'atteindre son objectif avec le client
- ◆ Créer la relation avec son client
- ◆ Exprimer ses émotions
- ◆ Echanger avec plus de plaisir
- ◆ Être dans le confort

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

Validation

- ◆ Développer un argumentaire efficace et adapté
 - ◆ Savoir identifier sa cible commerciale

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.

OBJECTIF	DUREE
MODULE 1 – Mieux communiquer et créer la relation	4 heures
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Communiquer avec efficacité ◆ Communiquer dans le confort ◆ Traiter d'égal à égal 	MOYENS
	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Supports de cours ◆ Actions à mener (Plan d'action) ◆ Intervention formateur sur place

OBJECTIF	DUREE
MODULE 2 – Annoncer clairement son objectif et susciter plus d'envie	4 heures
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Exprimer clairement le résultat souhaité ◆ Se donner toutes les chances d'atteindre son objectif avec le client ◆ S'engager ◆ Définir les règles du jeu ensemble 	MOYENS
	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Supports de cours ◆ Actions à mener (Plan d'action) ◆ Intervention formateur sur place

OBJECTIF	DUREE
MODULE 3 – Exprimer son émotion pour plus de plaisir	4 heures
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Créer la relation avec son client ◆ Exprimer ses émotions ◆ Echanger avec plus de plaisir ◆ Être dans le confort 	MOYENS
	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Supports de cours ◆ Actions à mener (Plan d'action) ◆ Intervention formateur sur place

OBJECTIF	DUREE
	9 heures
MODULE 4 – Mise en pratique	
	MOYENS
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Mise en situation par jeux de rôle (cas concret) ◆ Situations filmées d'entretien clientèle et analyse séquence par séquence ◆ Interaction de contre communication sur les clients et de l'impact engendré ◆ Conseils individualisés 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Supports de cours ◆ Actions à mener (Plan d'action) ◆ Intervention formateur sur place

Les exercices
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Prise de conscience de l'impact de son comportement et de son mode de communication ◆ Découverte de la « boîte à outil » de communication ◆ Formalisation de ces outils et règles à mettre en place ◆ Analyse et réajustements