



 FORMATIONS  CONSEIL  COLLAB

PROGRAMME DE FORMATION :
OPTIMISEZ VOTRE IMPACT COMMERCIAL



MODALITÉS :

PARTICIPANT – PUBLIC VISE

Toute personne intégrant dans sa fonction une relation directe ou indirecte avec la clientèle.

ACCESSIBILITE

Formation sur site de l'entreprise en respectant les conditions d'accueil (règlement intérieur).
Public en situation de handicap, procédures d'adaptation des moyens de la prestation disponible sur demande.

RÉFÉRENT HANDICAP

Nom-Prénom : Philippart Chloé

Téléphone : 06.47.43.33.52

E-mail : chloé.philippart@nplus-formations.fr

Disponibilité : Du mardi au vendredi, de 9h30 à 12h00 et de 13h30 à 17h00.

DUREE

1 jours (7 heures)

PRE-REQUIS NECESSAIRES POUR INTEGRER LA FORMATION

Aucun

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Les modalités d'inscription : État civil, adresse postale, numéro de téléphone et e-mail.

Répondre au questionnaire de positionnement via Google Forms.

Entrée en formation acceptée à conditions que les modalités d'accès sont respectées.

Les inscriptions sont clôturées 14 jours avant le début de la formation dans le cadre d'un dossier CPF.

Pour les autres dossiers, les inscriptions seront clôturées 4 jours avant le début de la formation.

MODALITES D'EVALUATION

Positionnement à l'entrée

Évaluation, test/quizz en fin de formation

ADAPTABILITÉ

Processus dans notre charte d'engagement des formateurs.

COÛT PÉDAGOGIQUE

1500 € H.T. / Jour (Intra)



OBJECTIFS DE LA FORMATION :

A l'issue de la formation le stagiaire sera en mesure de :

- Améliorer ses capacités relationnelles en s'appropriant les outils de la démarche commerciale.
- Développer sa clientèle en utilisant les techniques de l'affirmation de soi et de confiance en soi.
- Accompagnement personnalisé sur le terrain. Cohérence du discours. Feed-back sur les attitudes observées.

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENTS :

- Documentation + supports de cours
- Vidéo projecteur + caméra
- Exercices mises en situation, jeux de rôle, études de cas...
- Cours théoriques
- Attestation de fin de stage
- Formation en présentiel
- Mise en situation, validation de la formation favorisant la mise en situation et le transfert des acquis dans son propre contexte professionnel.

PROGRAMME DÉTAILLE :

1. La maîtrise de son environnement = 1 jour

- Comprendre les finalités de la vente
- Optimiser l'accueil client, maîtriser la prise de contact, créer un climat convivial.
- Appréhender les techniques d'argumentation, présenter les produits, gérer positivement les objections.
- Analyser les différentes situations d'accueil, adapter son comportement
- Gérer la frustration et augmenter son efficacité
- Réaliser un état des lieux de la démarche actuelle



- État des lieux : Comment procédez-vous aujourd'hui ?

2. Des techniques à utiliser pour augmenter son efficacité = 1 jour

- Se fixer des objectifs... réalisables pour se motiver
- L'accueil et la prise de contact
- L'accueil en cinq points
 - Sourire
 - Saluer
 - Observer
 - Patience
 - Entreprendre
- Les méthodes d'approche clients/prospects : 4C
- La règle des 4X20
- Une ouverture spontanée vers le client
- Une mise en œuvre des attitudes de courtoisie
- Une recherche d'assistance constante
- Pratiquer l'écoute active
- Déterminer et utiliser le SONCAS
- Reformuler / Synthétiser
- Répondre à une question ou une objection avec efficacité

Mis à jour le 30/08/2023

CONTACT

Nom-Prénom : Naudin François
Téléphone : 06.99.48.06.71
E-mail : francois.naudin@nplus-formations.fr

Nom-Prénom : Dubois Elsa
Téléphone : 06.77.98.22.10
E-mail : contact@nplus-formations.fr