

PROGRAMME DE FORMATION COMMUNICATION ET ACTION COMMERCIALE

DUREE : 3+1 JOURS (28 HEURES)

Date de mise à jour : 21/06/21



OBJECTIFS OPERATIONNELS VISES / COMPETENCES VISEES

- O1 Objectif 1** : Intégrer la PNL Programmation Neuro Linguistique pour développer vos 3 registres de communication en identifiant vos atouts par rapport à internet
- O2** : Rendre votre offre attrayante et améliorer l'acte de concrétisation des propositions et devis
- O3** : Adopter l'attitude adéquate en fonction de votre interlocuteur grâce à l'assertivité et construire votre stratégie
- O4** : Mesurer le chemin parcouru avec le groupe de suivi plusieurs mois après pour maintenir une dynamique

CONTENU DE LA FORMATION

O1 Intégrer la PNL pour développer vos 3 registres de communication

- Prise de conscience des pièges à éviter et filtres de la communication
- Questionnaire personnel PNL pour déterminer votre profil
- Favoriser l'interactivité avec le prospect pour développer vos 3 registres de communication
- Lister les outils existants et les améliorer : visuel, verbal et kinesthésique
- Identifier vos atouts par rapport à internet
- Les subtilités du questionnement, de l'écoute active et de la reformulation

O2 Rendre votre offre attrayante et améliorer l'acte de concrétisation

- Les étapes de la vente / Repérer les mobiles d'achat de vos prospects
 - Anticiper les critiques des prospects : travail en sous-groupes pour constituer un tableau des réponses à formuler
 - Guider l'entretien de vente pour garder le fil conducteur
 - Conclusion : valider les éléments par la reformulation, recueillir l'adhésion du client ou obtenir un délai ou un engagement
- Jeux de rôle prospect/conseilleur vendeur pour définir les postures à acquérir

O3 Adopter l'attitude adéquate grâce à l'assertivité et construire votre stratégie commerciale

- Questionnaire personnel sur l'assertivité pour découvrir votre profil et celui de vos prospects
- Quelles attitudes adopter face à chaque profil ? Les situations délicates : comment faire avec un bavard, un timide, un manipulateur, un agressif ?
- Travail collaboratif : les outils existants dans votre entreprise et ceux à développer parmi la mallette proposée
- Qu'est-ce que le réseau ? Pourquoi l'utiliser ? Comment l'activer ?
- La panoplie du vendeur : tableau de bord, emailing, lettre commerciale...
- Élaborer un questionnaire d'évaluation prédictive pour devenir proactif
- Construire ou revoir votre stratégie commerciale par un plan d'action : quand, avec quoi, avec qui...

O4 : Mesurer le chemin parcouru plusieurs mois après pour maintenir une dynamique

- Analyser la pratique des participants, échanger sur les expérimentations
- Evaluer les acquis et faire des piqûres de rappels, réentraînements si nécessaire
 - Travail collaboratif : construction d'1 carte mentale

MODALITES D'EVALUATION ET FORMALISATION A L'ISSUE DE LA FORMATION

- **EO1** Evaluation de l'Objectif 1 : Photo des attentes des participants + Auto-positionnement de début + 2 questions QCM Evaluation des Acquis de Fin de Formation QEAF
- **EO2** : 3 questions QEAF ou grille d'évaluation jeu de rôle
- **EO3** : 2 questions QEAF + Auto positionnement de fin et comparaison + Evaluation satisfaction bénéficiaires
- **EO4** : 7 QEAF ou photo du travail collaboratif
- **Délivrance d'une attestation de formation à l'issue de la prestation**



MODALITES ET DELAIS D'ACCES A LA FORMATION / OBLIGATIONS REGLEMENTAIRES

Modalités : sur demande par téléphone, mail ou site internet, via le bulletin inscription, avec versement d'1 acompte pour réserver les dates

Délais en inter-entreprises : 2 mois avant le début de la formation et selon place disponible

Délais en intra-entreprise : à convenir selon l'agenda du consultant formateur

Obligations réglementaires : aucune

PUBLIC, PREREQUIS, CONSEILS PRATIQUES, LIEU, DATES, NOMBRE DE PARTICIPANTS

- Public : TNS, commerciaux, assistantes, auto entrepreneurs
- Prérequis : aucun
- Conseils pratiques : en intra 1 salle de réunion avec 2 m2 par participant + 1 vidéo projecteur + paperboard
- Lieu : inter ou intra selon calendrier
- Dates : selon calendrier ou à convenir
- Nombre de participants : intra 1 minimum. Inter 4 minimum à 8 maximum

TARIFS

En tant qu'organisme de formation, les prix sont nets de taxes

Intra

800 € entre 1 et 2 stagiaire(s)/jour

1000 € entre 3 et 4 stagiaires/jour

1 300 € entre 5 et 8 stagiaires/jour

Inter

250 € par stagiaire/jour

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP



Nos locaux sont accessibles au PMR. Contactez-nous pour réaliser 1 étude personnalisée selon votre handicap

PROFIL INTERVENANTE

Consultante spécialisée en management, ressources humaines, communication, développement personnel, efficacité professionnelle, organisation. Expertise de 24 ans, diplômée du Master 2 RH, option communication, management, gestion de projets. Formée aux outils de la psychologie moderne : hypnose conversationnelle, Palo Alto, PNL, Assertivité...

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Pédagogie interactive, échanges et analyse de la pratique
- Utilisation de la PNL pour faciliter l'ancrage des acquisitions
- Apports illustrés avec support visuel alternés de pratiques
- Travail collaboratif entre participants et/ou jeux de rôle
- Remise d'un livret aide-mémoire
- Moyens : boîte à outils ludiques et du développement personnel, exercices
- Organisme certifié Datadock

