



FORMATION EN PRESENTIEL ET/OU EN DISTANCIEL (SELON LE THEME)

VENDEURS, METTEZ-VOUS EN SCÈNE !

Dernière mise à jour le 16/10/2024.

OBJECTIF

La méthode d'intervention, innovante et ludique repose sur l'apprentissage rapide des techniques de théâtre transposables dans l'univers professionnel.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Elle consiste en une alternance
- De débriefings personnalisés
- Les jeux de rôles seront filmés et analysés avec l'ensemble des participants.
- D'exercices théâtraux individuels et en groupe, de jeux de rôles pédagogiques avec scénario pour des mises en situations réelles et d'improvisation
- D'apports théoriques

PUBLIC CONCERNÉ

Chargé (e) d'affaires, commercial (e) souhaitant développer une attitude commerciale permettant d'accroître ses résultats de vente.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Vous pouvez vous inscrire pour suivre une de nos formations jusqu'à la veille de la date de démarrage si la formation est financée directement par votre entreprise ET si le nombre maximum de participants n'est pas atteints. Si la formation est financée via OPCO, vous devez au préalable avoir obtenu un accord de ce dernier.

MODALITÉS DE DÉROULEMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Formation présentielle ou distancielle dispensée par le formateur expérimenté. La formation alterne des exposés théoriques, de démonstrations et la mise en pratique au travers d'exercices et de cas concrets.

Tarif

1490 € HT
par participant

Réf.

VENDEUR

Contact

0465260114
contact@univlearn.fr
<https://univlearn.fr/>

PRÉ-REQUIS

- Aucune connaissance particulière

MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

Evaluation des acquis tout au long de la formation à travers des Tps, des Quizz ; Evaluation de satisfaction de fin de formation ; Attestation de fin de formation précisant les modules acquis et en cours d'acquisition ; Support de cours remis en fin de session.



Niveau

Autres formations
professionnelles continues



Modalité

Présentiel



Effectif par session

2 mini > 8 maxi



Durée

14 heures / 2 jour(s)



PROGRAMME

Jour 1

Rappel des mécanismes fondamentaux d'une relation interpersonnelle et du schéma de la communication.
L'art du contact : l'importance de la première impression :

la communication verbale, non verbale et para verbale
Les différents modes de communication et leur incidence sur autrui
Comprendre la logique dans les relations humaines (action/réaction)
Les techniques et outils qui permettent de garder une attitude positive
L'écoute active, base essentielle de la réussite commerciale
L'art de recueillir l'information

Améliorer sa capacité à l'empathie : savoir créer un climat de sympathie et développer un comportement gagnant
Les questionnements spécifiques qui favorisent la connaissance de l'autre, les techniques de reformulation
L'adaptation au client
Comprendre ses critères et son mode de fonctionnement, affiner son observation de l'autre (mimiques, gestuelles)

Jour 2

Accroître sa force de conviction

S'affirmer avec souplesse
Augmenter sa capacité verbale et comportementale à argumenter
Détecter les objections cachées pour mieux y répondre
Savoir mener toute négociation positivement
Trouver un cadre commun : le négociable et le non négociable
Savoir formuler des propositions
Utiliser les objections comme des tremplins
Réagir dans des situations imprévues ou délicates

Contrôler ses émotions et son stress
Faire face à la critique
Gérer l'agressivité ou les attaques personnelles
Sortir d'un blocage
Savoir conclure positivement
Détecter les signaux d'achat du client
Mettre en avant les points d'accord
Reformuler les points clés, inciter à la décision
Conclure par l'acte de vente

INTERVENANT(S)

Notre consultante formatrice a une expérience managériale en entreprise de + de 10 ans et 20 ans d'ateliers théâtre

ÉVALUATION

Chaque module de cours est concrétisé par un TP afin de permettre l'acquisition d'un vrai savoir-faire sur tous les points abordés, Questions posées par le formateur tout au long de la formation à l'oral ou à travers un QCM

ATTRIBUTION FINALE

Attestation individuelle de formation

