

TYPES DE FORMATS POSSIBLES

- 1 JOUR ou 2 JOURS
- CAPSULES APPRENANTES (de ½ JOURNÉE)
- LUNCH AND LEARN (2 :00)
- PRÉSENTIEL OU 100% VIRTUEL

Note* : 4,45/5

* Note moyenne tous participants confondus

LE COMPORTEMENT AU SERVICE DE LA VENTE

COMPÉTENCES VISÉES

- Maîtrise des grandes étapes d'une vente
- Développer sa capacité à répondre aux objections et à lever les freins
- Avoir de l'aisance et des outils pour préparer ses ventes
- Savoir faire de la vente un moment fort de la relation avec le client.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION

Ce module permet de comprendre qu'il y a une dimension dans l'acte commercial qui n'est pas que technique et qui repose sur le savoir-être et le comportement du commercial.

A l'issue de la formation le participant sera en capacité de :

- Maîtriser les fondamentaux de la communication (verbal et non verbal) au service du geste commercial,
- Booster son impact sur les temps forts de la prise de contact (première impression donnée, gestion du stress, les outils du charisme),
- Comprendre l'importance du choix d'une « posture commerciale » pour compléter la qualité d'une offre.
- Délivrer un pitch commercial efficace.

+33.608926057

contact@cicero.partners

www.cicero.partners

OBJECTIFS PROFESSIONNELS DE LA FORMATION

- Savoir identifier ses atouts et ses forces
- Maîtriser toutes les étapes clefs d'une vente
- Savoir répondre efficacement aux objections du client
- Comprendre mieux que la vente est une réponse à un besoin.
-

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE UTILISÉE

Nous travaillons essentiellement selon une méthode inductive : la pédagogie de la découverte.

Nous avons 4 grands principes pédagogiques qui nous guident lors de la conception et de l'animation des modules de formation pour en faire des moments uniques :

- Une approche où le savoir être, le comportement de la personne est aussi important que le savoir faire.
- La pratique du participant est au centre du processus d'apprentissage par un jeu, un exercice une mise en situation avant d'aborder la partie théorique.
- Nous installons ensemble un esprit de laboratoire qui signifie que chacun a le devoir d'expérimenter tout en étant protégé par l'absence de tout jugement qui permet au participant de sortir de zone de confort et d'oser des choses.
- Jeux et pratique pro : nos approches sont essentiellement ludiques car l'on apprend mieux en étant détendus et font un lien systématique avec la pratique professionnelle.

Jeux de rôles, mises en situations décalées et professionnelles, immersion, brainstorming, exercices

DOMAINES D'EXPERTISE

Vente / communication / Motivation / engagement / soft skills /

HONORAIRES

- Selon le format choisi nous adaptons nos honoraires de conception et d'animation pour rester au plus près de vos demandes.
- Pour connaître nos tarifs contactez-nous sur contact@cicero.partners