




€	TARIF	Devis établi après diagnostic gratuit		DURÉE	7 heures / 1 jour(s)
	DATES	A déterminer		NB PARTICIPANTS	2 min -5 max



PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS

POUR QUI » Commerciaux, technico-commerciaux, Conseillers

PREREQUIS » être en poste dans une fonction commerciale



INTERVENANT(S)



Sylvine TESTON - Formatrice et Coach en efficacité professionnelle - spécialisée sur les problématiques de communication interpersonnelle dans les TPE et PME

» EXPERIENCES :

- Modelée à la TPE-PME depuis toujours, Sylvine a été Commerciale export pendant 10 ans et est Dirigeante d'entreprise et formatrice depuis plus 6 ans

» FORMATIONS :

- Diplômée d'Etat en Pratiques du Coaching depuis 2011
- Formée à l'approche interactionnelle et stratégique de Palo Alto depuis 2012
- Diplômé d'une Licence en Psychologie
- Certifiée au Modèle du DISC @persolog depuis 2019

» STYLE : Enthousiaste, Systémique, Chercheuse de Solutions



OBJECTIFS

OBJECTIF GENERAL : Communiquer avec assertivité face aux clients

COMPETENCES VISEES :

- Bien se présenter, élaborer son pitch commercial (client, réseau...)
- Développer de l'aisance relationnelle commerciale
- Reconnaître les grands styles de personnalité
- Adapter sa communication à son client/prospect



MATÉRIEL NÉCESSAIRE

» Des outils pour prendre des notes : bloc-notes, ordinateur portable...

» Un appareil se connectant à Internet : Téléphone portable, Tablette, Ordinateur portable...

MÉTHODES MOBILISÉES



-
- La formation est expérientielle, basée sur la mise en pratique d'outils et processus et s'appuie sur les résultats du profil personnalité persolog (Modèle DISC) passé par chaque participant en amont de la formation.
 - Un support d'intervention sera mis à disposition.
 - L'implication personnelle des participants est nécessaire et motivée par différents exercices et outils.



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- » Questionnaire d'entrée
- » Mise en pratique
- » Quiz en fin de formation

SANCTION VISÉE

- » Attestation de formation



ACCESSIBILITÉ

- » 100% en présentiel : MERIGNAC ou dans vos locaux
- » En cas de participants en situation de handicap, nous nous engageons à fournir les moyens techniques, logistiques et pédagogiques qui permettront un accueil optimal et un bon déroulement de la formation.
- » Pour les formations en intra, l'entrée en formation se fait dans un délai de 15 jours minimum après l'acceptation du devis.



AUTRES INFORMATIONS

Si le lieu de formation est choisi par nos soins, il disposera d':

- une connexion wifi accessible gratuitement
- un espace de détente équipé (machine à café, bouilloire, réfrigérateur...)



CONTENU DE LA FORMATION

1. Se familiariser aux principes de la communication
 - Identifier son style de communicant et s'initier aux différents types de personnalité DISC
 - Découvrir les techniques de la communication verbale et non verbale
 - S'exercer individuellement et détecter ses points d'amélioration
- × Exercice : débriefier du test de personnalité Méthode du DISC @persolog et s'entraîner à l'utiliser

2. Préparer ses entretiens conseils-commerciaux
 - Découvrir ce qu'est un pitch commercial et ébaucher le sien
 - Adapter son discours à la personnalité du prospect / client (support du DISC)
- × Exercice : créer son pitch, le tester, l'ajuster + mise en situation et debriefing en groupe

3. S'affirmer dans la relation commerciale
 - Savoir dire non
 - S'affirmer sans passer en force
 - Préserver la relation en période de stress
- × Exercice : Mise en situation de situation commerciale



100% satisfaction

sur 2 participants



PAROLES DES PARTICIPANTS

J'ai appris des choses qui vont m'aider dans mes prochains rendez vous face aux clients. Formation réduite en nombre donc plus personnalisée donc favorable aux échanges et expériences

Barbara W. - 11/05/2021

J'ai apprécié le temps d explication, les échanges, le support

Patricia B. - 11/05/2021

