

PARTICIPANT(S) :

Commerciaux sédentaires et itinérants,
assistantes commerciales, vendeurs

ORGANISATION :

Durée : 14 heures

Lieux : Campus du lac ou Campus de
Libourne

PRE-REQUIS :

Avoir une activité commerciale.

INTERVENANT(S) :

Formateur expert dans la vente et la
négociation commerciale

VALIDATION DE LA FORMATION :

L'intervenant mesurera, tout au long de
la formation, l'acquisition des
connaissances des participants à
travers la mise en place de situation in
situ.

Délivrance d'une attestation de
formation conforme à la législation en
vigueur.

Un support de cours sera remis à
chaque participant.

CAMPUS DU LAC

N° SIRET 410 581 102 00010
Code APE-NAF 8542Z
N° Existence 7233 042 4333

Site de Bordeaux

10 rue René Cassin - CS 31996 -
33071 Bordeaux Cedex
Tél. 05 56 79 52 00
campus@formation-lac.com

Site de Libourne

7 Bis rue Max Linder
33504 Libourne Cedex
Tél : 05 57 25 40 40
campus@formation-lac.com

OBJECTIFS

Nature de l'action : Acquisition de compétences

- Apprendre à mieux communiquer pour mieux vendre.
- Mettre en place les outils qui permettent d'améliorer et de développer les compétences techniques et relationnelles pour assurer une vente de qualité.

MÉTHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

L'outil théâtre comme moyen de rencontre, de découverte et de vérification de nos comportements : s'ouvrir aux jeux pour mieux savoir vendre, trouver le jeu pour défendre/vendre un produit ou un service.

Les méthodes et outils de la communication pour analyser, mettre en place et installer les différentes étapes de la vente : notion de la base de la communication professionnelle. Analyse transactionnelle et P.N.L.

Un support par participant.

CONTENU DU PROGRAMME

TRAVAIL SUR L'ACCUEIL : SAVOIR ACCUEILLIR L'AUTRE

Se dire « bonjour », se présenter, le début d'une relation, établir la relation sur des bases constructives

- > Divers exercices de jeux de théâtre de dynamique personnelle et collective

SAVOIR ECOUTER : ETRE A L'ECOUTE DE L'AUTRE

Développer l'écoute active, écouter l'autre proposition, développer sa concentration, s'adapter à l'autre, s'écouter en silence et en parole

- > Exercices d'improvisation-Techniques A. Boal

ECHANGE VERBAL ET NON-VERBAL : COMMENT PARLE-T-ON ? / QUELLE EST MON ATTITUDE ?

Identifier les différents tons et intentions, respect de l'autre, le client, gérer ses émotions comme un acteur

- > Jeux de diction, d'articulation, d'expression orale

- > Etablir le contact à l'aide d'exercices de théâtre, training de l'acteur

VENDRE/DEFENDRE SON SUJET, SON PRODUIT :

Comment argumenter et convaincre, élargir son argumentaire, être acteur de l'entretien, de la vente

- > Jeux d'improvisation et retour du public

DE L'ECHANGE A LA NEGOCIATION : VERIFIER L'OBJECTIF A ATTEINDRE

S'affirmer sans s'imposer, savoir confirmer une vente, optimiser la relation client

- > Mises en situation sur thèmes précis