

PARTICIPANT(S) :

Commerciaux sédentaires et itinérants, assistantes commerciales, vendeurs magasin

PREREQUIS :

Avoir une activité commerciale

ORGANISATION :

Durée : 14 heures

Lieux : Campus du lac ou Campus de Libourne

INTERVENANT(S) :

Formateur expert dans les techniques de ventes.

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 66

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 : notions de base de la communication professionnelle
A l'issue de la formation, les stagiaires auront découvert de nouveaux outils de communication. En se les appropriant, ils iront vers plus d'efficacité et d'aisance en tant que vendeur

CONTENU DU PROGRAMME

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

ÊTRE 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
Comment parle-t-on ? Quelle est mon attitude ?
- Les principes de l'échange verbal et non verbal
- 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

- S'affirmer sans s'imposer, savoir confirmer une vente, optimiser la relation client
- Mises en situation sur thèmes précis