



LES PERCHÉS
PRENONS DE LA HAUTEUR

PROGRAMME FORMATION

DÉVELOPPER SA
POSTURE
COMMERCIALE

MENER UN
ENTRETIEN CLIENT

DÉVELOPPER UNE POSTURE COMMERCIALE

CONTEXTE / PUBLIC

- Entrepreneur
- Profession libérale amenée à conduire des entretiens client

FORMAT

Formation individuelle, entretiens avec la formatrice coach.
Mix : en visio et dans les locaux de l'entreprise.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Préparer efficacement ses entretiens client
- Mener l'échange avec respect et force de conviction
- Conclure sereinement et suivre la relation créée.

PRÉ REQUIS Avoir déjà mené quelques entretiens clients ou prévoir d'en mener au cours de la formation.

DURÉE 10 heures, réparties en 5 séances de 2 heures*
1 analyse comportementale numérique à compléter

TARIF 1 500€ net de taxes.

DÉLAI D'ACCÈS maximum 15 jours après validation du devis.

*La formation présentée ici est générale, elle sera adaptée au contexte de votre entreprise et personnalisée aux besoins du bénéficiaire, sa durée ainsi que son tarif peuvent varier.

PROGRAMME



SÉANCE 1 : SES APTITUDES NATURELLES ET CHALLENGES RELATIONNELS

- Passage et débriefing du Profil DISC et Forces Motrices,
- Principes et fonctionnement de cet outil d'analyse comportementale,
- S'appuyer sur vos points forts et identifier vos challenges.



SÉANCE 2 : PRÉPARER ET STRUCTURER L'ÉCHANGE

- Définir le parcours client et son cycle de vente
- Se fixer le bon objectif commercial
- Préparer ses outils commerciaux et de présentation



SÉANCE 3 : PRATIQUER L'ÉCOUTE ACTIVE

- Distinguer le réel de l'interprétation
- Poser les bonnes questions
- Apprendre à écouter ce qui n'est pas dit



SÉANCE 4 : PRÉSENTER DE MANIÈRE ARGUMENTÉE ET ADAPTÉE

- Bâtir un argument personnalisé
- Adapter sa présentation
- Ecouter les objections, convaincre ou lâcher prise.



SÉANCE 5 : CONCLURE L'ENTRETIEN ET SUIVRE LA RELATION CRÉÉE

- S'engager dans la relation et rassurer
- Oser demander
- Etablir et diriger le suivi.

VOTRE FORMATRICE

MARION HATTON VUKELIC



- Coach pro certifiée - HEC Paris
- Certifiée à l'analyse de comportements DISC et Forces Motrices
- Entrepreneur indépendante depuis 10 ans
- Diplômée de l'Ecole Supérieure de Commerce de Rennes

MÉTHODES UTILISÉES

- Utilisation de l'outil d'analyse comportementale DISC et Forces Motrices
- Transfert de connaissances par des visuels clairs et impactants,
- Application sur cas concrets vécus par le bénéficiaire,
- Mise en situation, simulations.



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Questionnaire de positionnement en début de formation
- Questionnaire d'évaluation en fin de formation

ACCESSIBILITÉ

Pour toute situation particulière et situation de handicap, nous ferons notre possible pour y répondre favorablement. En lien avec l'AGEFHIP, nous mettons à la disposition du bénéficiaire des solutions adaptées lorsque cela est possible. Précisez votre situation lors de votre demande.



Les Perchés est un organisme de formation certifié QUALIOPI.

A ce titre, nos formations peuvent prétendre à une prise en charge du financement, tout ou partie, par les OPCO professionnels.



LES PERCHÉS