



LES PERCHÉS
PRENONS DE LA HAUTEUR

PROGRAMME FORMATION

DÉVELOPPER SA
POSTURE
COMMERCIALE
&
MENER UN ENTRETIEN
CLIENT

DÉVELOPPER UNE POSTURE COMMERCIALE

CONTEXTE / PUBLIC

- Entrepreneur / Intrapreneur
- Profession libérale amenée à conduire des entretiens clients
- Tout professionnel désirant développer ses aptitudes commerciales

FORMAT

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

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Mener un entretien de vente efficace.
- Se montrer convainquant et adapter son discours à son interlocuteur.
- Adopter une posture commerciale propice à l'identification d'opportunités de développement

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

DURÉE 16 heures, réparties en 8 séances de 2 heures*
Prévoir env. 6h de travaux personnels en dehors des séances

TARIF 2 800€ 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.

FORMATION CATALOGUE :

Développer une posture commerciale

PROGRAMME

SEANCES 1 & 2 : Découvrir son style commercial avec la méthodes DISC

- Découvrir son style commercial par la méthode DISC et Forces Motrices
- Les 4 comportements type des clients selon le DISC et leurs spécificités en terme de communication
- Identifier ses forces et ses zones de vigilance

SEANCES 3 & 4 : Développer son écoute active

- Les motivations d'achat des clients et leurs expressions
- Distinguer les champs factuels et d'interprétation
- Ecouter avec tous ses sens

SEANCES 5 & 6 : Gérer l'entretien de vente

- Les étapes d'un entretien de vente réussi selon les contextes (vente simple VS vente complexe)
- Les outils et aides à la vente pour s'y préparer
- Argumenter et accueillir les objections

SEANCES 7 & 8 : Organiser le travail d'équipe

- Conclure une vente
- Les techniques de négociations
- Amener un client à se positionner

VOTRE FORMATRICE

MARION HATTON VUKELIC



- Coach pro certifiée - HEC Paris (Titre RNCP)
- 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 les bénéficiaire,
- Mise en situation, simulations.
- Exercices sensoriels pour développer son écoute globale

MODALITÉS D'ÉVALUATION

En amont de la formation

Formation individuelle : Entretien avec le commanditaire et le bénéficiaire.

Formation collective : Questionnaire de positionnement

Pendant & en fin de formation

Evaluation par questions orales et échanges avec la formatrice.

Questionnaire d'auto-positionnement.

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 QUALIOP1

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

Cette certification qualité a été délivrée pour les catégories :

- Formation
- Bilan de compétences

