



Fiche programme formation « Une autre façon de vendre »

Votre contact privilégié : Catherine Aïdara

- Mobile : 0633880185
- Email : Catherine@Blondel17.onmicrosoft.com



Catherine Blondel



Une autre façon de vendre

Type de formation

Intra-entreprise (mais inter-entreprise possible)

Présentiel ou distanciel

Durée

3 jours soit 21 heures en 2+1 (Le J3 se déroule 2 mois après J1J2) (émargement par ½ journée)

Formatrice

Catherine Aidara

Participants

Idéalement 6 par groupe - 8 maximum

Lieu de la formation :

Couverture nationale

Tarif : 1 500 € nets par jour exonérés de TVA (hors frais de déplacement)

Objectifs pédagogiques

- Bâtit en toute circonstance une relation constructive
- Convaincre par la suggestion
- Rempporter l'adhésion et engager à l'action

Public concerné

- Toute personne ayant à vendre un produit, une solution, un projet, une idée (en externe ou en interne)
- Toute personne manquant les profils ci-dessus

Prérequis

- Aucun

Méthode pédagogique

- Positive, active, participative

Moyens pédagogiques

- Apports de méthodes par l'animateur
- Partage de pratiques
- Nombreuses mises en situation et exercices issus ou non du quotidien des participants
- Débriefings constructifs (atouts, axes de progrès avec clés pour progresser sur le savoir-faire et sur le savoir-être)
- Fiches pratiques envoyées à l'issue de la formation

Évaluation des acquis

- Recueil des attentes individuelles en amont de la formation, engagements d'application fin J1J2 puis en fin de formation
- Exercices et quiz tout au long de la formation
- REX lors de la 2ème partie de la formation à l'issue des 2 mois d'expérimentation
- Aide au transfert sur le poste de travail par le manager direct

Autres évaluations

- Enquête de satisfaction envoyée aux participants à l'issue de la formation

Attestation individuelle de formation délivrée sur simple demande

Programme et compétences visées

Vendre, c'est mettre l'Humain au centre de la relation

- L'importance du savoir-être dans la négociation
- Le comportement à adopter
- La maîtrise des facteurs d'impact sur Autrui

Gagner une négociation avant qu'elle ne débute

- La préparation, c'est 90% du succès
- Se préparer à la surprise, aux objections et à dire non

Bien négocier est une question d'habileté et de timing

- Suggérer sans imposer
- Faire trouver à l'Autre SON bénéfice à MA solution
- Négocier ce qui est négociable et imposer le reste

Saisir sa chance face à toute question embarrassante ou remarque déstabilisante

- Aller chercher un OUI derrière un NON
- Utiliser la pince Universelle pour :
 - Trouver des solutions
 - Expliquer sans se justifier
 - Utiliser ses émotions et celles de l'Autre

S'engager pour progresser d'ici le J3



1 question ? 1 aménagement du contenu ? 1 demande spécifique sur ce thème ?
Contactez-nous directement en scannant ce QR Code.



Catherine Blondel

Scannez pour
garder contact !



Pour scanner, téléchargez l'app Unitag
gratuite sur unitag.io/app

