

## INFORMATIONS SUR LA FORMATION – MAJ LE 17/07/2020

**DUREE** 2 JOURS (14 heures)  
**GROUPE** 8 PERS MAXI  
**FORMATION** INTRA ENTREPRISE  
**LIEU** EN EXTERNE OU SITE CLIENT

**Satisfaction globale des stagiaires**  
**Non évaluable à date**



### Objectifs

- Maîtriser la technique de vente persuasive
- Savoir gérer les situations conflictuelles avec un client
- Oser dire « non » à un client
- Maîtriser les techniques oratoires pour gagner en impact



### Public

- Manager commerciaux
- Commerciaux, Chef de secteur, Ingénieurs commerciaux



### Pédagogie

- Apports théoriques pour donner du sens
- Mise en situation filmée, en lien avec le quotidien des apprenants (75%)
- Feedback des apprenants et animateur
- Méthode interactive / participative (jeux, tirés du groupe)
- Supports variés (power point, paper board)

## PROGRAMME

### Avant le présentiel

- Positionnement des stagiaires

### 1. MESURER L'IMPACT DU NON VERBAL

- Connaître les techniques d'impact en utilisant : son élocution, ses émotions, sa posture et la co-construction

### 2. SAVOIR DIRE NON / SAVOIR DIRE STOP

- Savoir dire « non » : 3 situations / 3 méthodes
- Demander systématiquement une contrepartie à toute concession
- Savoir dire « stop » tout en maintenant la relation et en construisant l'avenir

### 3. REALITE DU VENDEUR

- Se préparer (mots, posture, élocution)
- Définir ma stratégie et sélectionner mes messages
- Organiser mes idées sous forme de plan et créer le support pour présenter mon offre
- Créer mon support verbal en piochant dans ma boîte à outils oratoire
- S'entraîner à présenter mon offre

### 4. ADOPTER LE REFLEXE DE L'AUTO DEDRIEF

- Avoir l'autonomie de son développement

### Modalités d'évaluation

- Mise en situation
- Quizz
- Plan de progrès

## MODALITES D'ACCES – PRESENTIEL OU DISTANCIEL

### Délai

Programme sur mesure. Dates et délais fixés avec vous en fonction de vos disponibilités, de vos enjeux, sous un délai minimum de 2 semaines

### Personnes en situation de handicap

Formation intra entreprise. Pour toute demande nous contacter au 06 85 21 97 22

### Tarif

A déterminer après étude de votre cahier des charges.

Contactez-nous : **06 85 21 97 22**

[t.fortanet@smart\\_developpement.fr](mailto:t.fortanet@smart_developpement.fr)