

# PACK LIVE TRAINING - LE COMMERCIAL QUI DECHIRE

14 décembre 2021

*“Une formation d’1h30 à distance qui offre des solutions pratiques à mettre en place simplement et rapidement dans votre quotidien.”*

- Une montée en compétence flash, en 1H30,
- Former 1 à 1000 collaborateurs en toute agilité,
- Accessible à tous, n’importe où, sur plusieurs créneaux horaires via une connexion web,
- S’enrichir, découvrir ou renforcer des compétences en commerce, management ou efficacité pro utiles au quotidien,
- Construire son parcours de formation personnalisé simplement.

**Durée:** 7.50 heures (5.00 jours)

### Profils des stagiaires

#### Prérequis

- AUCUN

#### Accèsibilité et délais d'accès

L'accueil des personnes en situation de handicap est assuré sur tous nos lieux de formation.

#### Qualité et indicateurs de résultats

### Objectifs pédagogiques

- Définir un concept
- Enumérer des clés pratiques
- Identifier et comparer sa pratique à celles des autres et de l'expert
- Expérimenter de façon flash une technique ou une méthode

### Contenu de la formation

- Préparer un discours impactant avec les 10 clés du pitch
  - DEFINIR les 10 clés au service de votre impact
  - S'APPROPRIER la trame de construction d'un pitch
  - APPLIQUER les clés de FOND et de FORME
- Négocier comme un agent des forces spéciales !
  - Suivre avec soin les étapes clés d'une bonne négo
  - Adopter la bonne posture en situation de négociation
  - S'inspirer des techniques d'influence pour donner plus de poids à sa négo

# RH PERFORMANCES LILLE

867 AVENUE DE LA REPUBLIQUE avenue De la République

59700 MARCQ EN BAROEUL

Email: [contact@rhperformances.fr](mailto:contact@rhperformances.fr)

Tel: 0328077077



- Affuter mon écoute et mon questionnement
  - L'art du questionnement : savoir poser les bonnes questions au bon moment
  - Le BEBEDC : les questions pour faire le tour de la question !
  - Écoute active ? J'adopte les bons réflexes
- 5 clés pour traiter une objection
  - Appréhender les objections de mes interlocuteurs positivement et sereinement
  - Mettre en pratique une méthode "réflexe" pour sortir "gagnant-gagnant" d'une situation d'objection
  - Adopter une posture plus constructive envers vos interlocuteurs réticents
- Viser juste avec son client grâce aux 4COLORS !
  - Décrire les 4 couleurs de profils
  - Associer caractéristiques et modes de fonctionnement aux différentes couleurs
  - Repérer les profils de mes collaborateurs sur la boussole des couleurs
  - S'entraîner à performer dans mon rôle de manager

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Responsable Formation : Laurence Pernet

Formatrices : Elise Hunout, Olivia Duyck

Pôle administratif : Gabrielle Van Rijn

### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Prix : 375.00