

Une formation à dimension humaine



Commercial ou toute personne souhaitant améliorer la qualité de ses activités commerciales



Pré-requis

Aucun



Durée

1 jour – 8 heures Horaires :08h30 – 12h30 14h00 – 18h00



Organisation

Diagnostic / positionnement avant la formation.

Pédagogie en face à face : alternance entre les connaissances "terrain" et les apports théoriques.

Écoute active des besoins, réponse aux attentes tout en respectant les objectifs pédagogiques fixés.

Échange avec le groupe afin de faire ressortir les notions-clés de la formation.

Mise en pratique à travers des exercices issus du vécu professionnel des participants.

Remise d'un support de cours numérique et/ou écrit.

Remise d'une attestation de formation.



🗆 🗖 Évaluation

Évaluation sommative à travers un cas pratique à chaque fin de module.

CONSTRUIRE ET TESTER SON ARGUMENTAIRE COMMERCIAL

1. Construire et rédiger un pitch commercial pertinent et efficace

Identifier les messages clés que vous souhaitez mettre en évidence

Construire l'architecture d'une présentation percutante

Rédiger la trame précise de sa présentation

2. Sublimer l'impact de sa présentation

Établir des relations constructives avec les autres

S'affirmer dans les situations de face à face difficile : « l'assertivité ».

Renforcer sa force de communication orale

Training avec utilisation de la vidéo et débriefing précis et concret du consultant

3. Élaborer un projet professionnel de progression

4. Valider les acquis en fin de formation