FORMATION

FORMATION – RENDRE IMPACTANT UN RENDEZ-VOUS COMMERCIAL

Mise à jour 2026

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

• Travailler la réappropriation du discours commercial pour améliorer son impact
• Travailler la forme : l'écoute active, l'enthousiasme, l'engagement
• Développer son à propos
• Identifier les arguments clés

1 JOURNÉE

COMMERCIAUX (5 À 8 PARTICIPANTS)

PRÉSENTIEL, DISTANCIEL OU MIXTE
12 STAGIAIRES MAXIMUM

CONTACTEZ-NOUS POUR SÉLÉCTIONNER DES DATES DE FORMATION

FORMAT CLASSIQUE :
1 COMÉDIEN FORMATEUR, SAYNÈTES EN VIDÉO, JUSQU'À 3 MISES EN SITUATION.

1600 EUROS

FORMAT PREMIUM :
2 COMÉDIENS FORMATEURS, SAYNÈTES JOUÉES EN LIVE, JUSQU'À 5 MISES EN SITUATION.

2200 EUROS

AUCUN PRÉREQUIS N'EST DEMANDÉ POUR PARTICIPER À CETTE FORMATION

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Saynètes
- Vidéos
- Apports théoriques et pratiques
- Mises en situation
- Echanges interactifs
- Présentation Powerpoint
- Plateforme LMS

Les moyens et supports mobilisés sont employés en fonction des besoins identifiés lors du questionnaire de positionnement.

Nos formateurs sont des experts de la thématique et reconnus dans le métier : consultez leur profil dans notre CVthèque accessible en ligne.

Certification non concernée

CONTENU DE LA FORMATION

AXE 1

Identifier les postures comportementales pour rendre un rendez-vous impactant

• Illustrer de manière ludique des rendez-vous commerciaux manquant d'engagement, d'impact, de clarté ou d'enthousiasme
• Identifier les postures comportementales à développer ou renforcer : conviction, énergie, écoute, reformulation

AXE 2

Bilan personnel

Apports pédagogiques
• Se préparer à prendre la parole : les fondamentaux d'une présentation efficace
• L'écoute active : savoir questionner pour savoir vendre
• Organiser son discours pour l'adapter à son interlocuteur
• L'affirmation de soi pour gagner en conviction
Exercices
• Identifier les situations dans lesquelles le participant peut être moins à l'aise
• Définir ses points forts et ses axes d'amélioration
• Jouer avec ses atouts naturels : voix, regard, gestuelle

AXE 3

S'entraîner à utiliser ces outils

Mises en situation
• Se préparer à un rendez-vous
• Libérer son expression et jouer sur ses propres atouts pour donner plus d'impact au discours
• Adopter une posture d'écoute active pour s'adapter à un client
• Améliorer son engagement et son enthousiasme
ACCOMPAGNEMENT POST FORMATION EN OPTION