

RENDRE IMPACTANT UN RENDEZ-VOUS COMMERCIAL

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



DE 2 HEURES À 1 JOURNÉE (7 HEURES)



1 À 2 FORMATEURS SELON LE BESOIN



TOUT PUBLIC, COLLABORATEURS ET MANAGERS



PRÉSENTIEL, DISTANCIEL OU MIXTE POUR 12 STAGIAIRES MAXIMUM



CONTACTEZ-NOUS POUR SÉLECTIONNER DES DATES DE FORMATION



À PARTIR DE 600€ PAR SESSION



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.

Nos Intervenants :

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

Identifier les postures comportementales pour rendre un rendez-vous impactant

Saynète théâtrale suivie d'un débriefing

- 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 1

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 2

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

AXE 3



ACCOMPAGNEMENT POST-FORMATION EN OPTION