

Public

Commerciaux sédentaires et itinérants, assistantes commerciales, vendeurs magasin

Pré-requis

Avoir une activité commerciale

Durée

2 jours soit 14 heures

Coût

600 € HT
720 € TTC



Nature de la sanction : Attestation de fin de formation

**Pédagogie****► Résultats attendus**

Maîtriser sa communication pour être plus performant dans sa relation commerciale

► Objectifs pédagogiques

Apprendre à mieux communiquer pour mieux vendre

Mettre en place les outils qui permettent d'améliorer et de développer les compétences techniques et relationnelles pour assurer une vente de qualité

► Méthodes pédagogiques

L'outil théâtre comme moyen de rencontre, de découverte et de vérification de nos comportements :

- s'ouvrir aux jeux pour mieux savoir vendre
- trouver le jeu pour défendre/vendre un produit ou un service

Les méthodes et outils de la communication pour analyser, mettre en place et installer les différentes étapes de la vente :

notions de base de la communication professionnelle

**Calendrier 2021****► Agen**

- 24 et 25 juin
- 13 et 14 décembre

► Intervenant

- Hubert TURJMAN

Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap.

Programme

Savoir accueillir l'autre

- Se dire « bonjour », se présenter, le début d'une relation, établir la relation sur des bases constructives
- Divers exercices de jeux de théâtre de dynamique personnelle et collective

Être à l'écoute de l'autre

- Développer l'écoute active, écouter l'autre proposition, développer sa concentration, s'adapter à l'autre, s'écouter en silence et en parole
- Exercices d'improvisation – Techniques A.Boal

Comment parle-t-on ? Quelle est mon attitude ?

- Les principes de l'échange verbal et non verbal
- Identifier les différents tons et intentions, respect de l'autre, le client, gérer ses émotions comme un acteur
- Jeux de diction, d'articulation, d'expression orale
- Etablir le contact à l'aide d'exercices de théâtre, training de l'acteur

Vendre & défendre son sujet / son produit

- Comment argumenter et convaincre, élargir son argumentaire, être acteur de l'entretien, de la vente
- Jeux d'improvisation et retour du public

De l'échange à la négociation

- S'affirmer sans s'imposer, savoir confirmer une vente, optimiser la relation client
- Mises en situation sur thèmes précis

Déroulé de la formation

- Remise du livret de la formation, support écrit pour le stagiaire des méthodes et outils de la formation
- A l'issue de la formation, les stagiaires auront découvert de nouveaux outils de communication. En se les appropriant, ils iront vers plus d'efficacité et d'aisance en tant que vendeur