

VENDRE : ENTRAINEMENT A LA NEGOCIATION COMMERCIALE

ANNEXE A LA CONVENTION DE FORMATION DU 29/01/2019

PUBLIC VISÉ PAR LA FORMATION

Cette formation s'adresse aux

- ✓ Travailleurs indépendants
- ✓ Entrepreneurs-salariés
- ✓ porteur de projets
- ✓ artisans
- ✓ auto-entrepreneurs
- ✓ commerciaux débutants

Elle sera dispensée pour la société **TERRAINS D'EVOLUTIONS** à :

LYON 69001, 22 RUE TERRAILLE

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire. Pas de niveau préalable demandé.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À la fin de la formation, le participant sera capable de :

- ✓ Préparer un entretien commercial
- ✓ élaborer et démarrer sa prospection
- ✓ Mener un entretien commercial au téléphone
- ✓ Mener un entretien commercial en face à face
- ✓ Mieux maîtriser sa posture et son attitude commerciale

MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES

Apports théoriques - mise en situation/jeux de rôles - Utilisation du support vidéo - analyse et commentaires collectifs - travaux en sous-groupe - remise d'un livret pédagogique - évaluation de fin de stage (évaluation de satisfaction + évaluation pédagogique).

CONTROLE DES CONNAISSANCES ET VALIDATION

Validation des acquis au fur et à mesure des apprentissages par le formateur, et auto-évaluation par les stagiaires en fin de stage.

Les mises en pratiques au cours de chaque session et la vérification des progrès accomplis en situation professionnelle permettra d'apprécier l'évolution concrète des compétences des stagiaires.

FORMATEUR

La formation sera animée par Frédéric CHAPUIS



- Formateur et coach en entreprise (membre de l'ICF - International Coach Federation), spécialiste du bien-être au travail et du développement professionnel ;
- champs d'intervention : motivation, cohésion d'équipe, éthique professionnelle, prise de décision, leadership, efficacité professionnelle ;
- Master en communication stratégique et globale ; Diplôme universitaire de coaching professionnel (D.U de coaching en entreprise, IAE Lyon III) ; praticien certifié en psychologie positive (cabinet Chryssippe-Lyon)
- Quinze ans d'expériences en tant que responsable commercial et responsable produit dans les secteurs de la banque et de l'assurance

Quelques mots pour faire connaissance :

Un parcours professionnel atypique m'a permis de constater que la réussite professionnelle est étroitement liée aux notions d'éthique et de bien-être.

Éthique car pour être bien dans sa vie professionnelle et s'y réaliser pleinement, il est essentiel d'être juste avec soi-même, donc de se connaître et de rester cohérent entre ses principes et ses actes. De même, il est important d'être juste et honnête avec les autres afin de développer un écosystème professionnel agréable et efficace.

Bien-être car c'est lorsque nous nous sentons bien que nous devenons inventifs, motivés, impliqués et donc efficaces. « Rien de grand ne s'est accompli dans le monde sans passion » écrivait Hegel : nous sommes d'autant plus efficaces et heureux que nous croyons dans notre projet et lorsque celui-ci trouve du sens pour soi et pour les autres.

C'est pour associer ces deux notions que j'ai créé ma structure en 2014 : prendre du plaisir dans mon travail et donner du sens à mon action. Et c'est aussi pourquoi j'accompagne, sur cette voie pleine de promesses, les personnes, les groupes et les entreprises désireuses d'associer efficacité et bien-être professionnel.

La formation « Vendre - entraînement à la négociation commerciale » vise à donner une autre vision de la vente, certes, toujours technique et méthodique, mais également joyeuse et agréable. N'oublions pas que la vente est une rencontre : d'abord entre un besoin et une offre, mais également entre des personnes qui vont nouer des liens, établir des relations de confiance et travailler ensemble dans la bonne humeur et dans la confiance autant que possible.

DATES ET DUREE DE LA FORMATION ET MODALITES D'ORGANISATION

Le 28/02/2019 et le 1er/03/2019 inclus

- De 9h00 à 12h30
- De 13h30 à 18h00

PROGRAMME DETAILLE**JOUR 1 : 28/01/2019****▪ J1 – Matin**

- ✓ présentation de l'intervenant, déroulement et objectifs de la formation, distribution des supports
- ✓ inclusion : « comment je me sens lorsque je suis en posture commerciale »
- ✓ travail autour de son argumentaire commercial via une présentation croisée des participants

PAUSE

- ✓ apport théorique : fondamentaux de la posture commerciale
- ✓ mise en situation n°1 : la prise de rendez-vous par téléphone
- ✓ poursuite des mises en situation en sous-groupe
- ✓ débriefing collectif

PAUSE DEJEUNER

- préparation préalable et gestion du fichier client.

▪ J1 – Après-midi

- importance de la préparation, La réalisation d'une fiche client, réalisation d'une fichier de suivi client
- mise en situation n°2 : premiers pas, premières paroles, premiers gestes et découverte du client.
- définition du ou des objectifs, qui voir, quand, où, comment, pour quoi ? ; préparation des questions de découverte/ recherche du besoin

PAUSE

- ✓ mise en situation n°3 : développer son argumentaire
- ✓ formalisation de son argumentaire commercial (par groupe de deux)
- ✓ débriefing de fin de journée

JOUR 2 : 01/03/2019**▪ J2 – Matin**

- ✓ mise en route : « météo du jour »
- ✓ « ce que j'ai retenu de la veille, mes souhaits et besoins pour aujourd'hui »
- ✓ mise en situation n°3 : la réponse aux objections
- ✓ Liste des objections possibles + formalisation des réponses aux objections

- ✓ mise en situation n°4 : défendre son prix
- ✓ définition de son prix, de sa légitimité, de la marge de négociation éventuelle
- ✓ débriefing collectif
- ✓ **PAUSE DEJEUNER**

▪ **J2 – Après-midi**

- ✓ mise en situation n°5 : conclure la vente et prendre congé
- ✓ débriefing collectif

PAUSE

- ✓ mise en situation générale : retour sur les points qui nécessitent un approfondissement, mises en situation de la totalité d'une négociation commerciale de la prise de rendez-vous jusqu'à la prise de congé
- ✓ bilan de fin de formation + évaluation de fin de stage

pour l'organisme de formation
TERRAINS D'ÉVOLUTIONS
Christophe JAOUEN

