

Programme formation

Intitulé : « Affiner son positionnement commercial grâce au cheval »

Objectifs pédagogiques :

- S'approprier des outils et des réflexes pour la conduite d'un entretien commercial
- Prendre conscience des filtres de communications de chacun de nous
- Quand débute l'entretien commercial ?
- Qu'est-ce que l'écoute commerciale ?
- Comment instaurer une relation équilibrée avec un prospect ou un client ?
- Comment bien argumenter ?
- Comment traiter les objections ?
- Quand conclure ?
- Comment tirer le fil pour obtenir la signature ?

Les compétences visées :

- Structurer et anticiper les relations clients
- Prendre conscience des filtres de communications de chacun de nous
- Instaurer une relation équilibrée avec votre interlocuteur
- Construire sereinement une proposition avec votre prospect, votre client
- Renforcer le taux de concrétisation après devis
- Optimiser de 30 % votre activité commerciale

Public visé :

- Chef d'entreprise, responsable, vendeur/se, attaché/e commercial/e, Chef de secteur...

Prérequis :

- Aucun prérequis

Les moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

- Méthode pédagogique basée sur des méthodes participatives, explicatives et interrogatives et alternant apports théoriques et échanges d'expérience.
- La formation sera réalisée en présentiel sur un site choisi par l'organisateur
- La mise en pratique après chaque apprentissage théorique
- Chevaux sélectionnés pour la bonne pratique de l'accompagnement par le cheval, l'équicoaching

Matériel pédagogique :

- Vidéo projecteur, ordinateur, salle permettant la vidéo projection, support PPT
- Manège, carrière, rond de longe.

Moyens permettant de suivre l'exécution de l'action et d'en apprécier les conséquences

- Au début et en fin de chaque module un contrôle des connaissances permettra de vérifier que les principes et les méthodes de gestion enseignée dans le module précédent sont bien acquis.

- Le formateur ne passe pas à l'enseignement du module suivant, tant que le précédent n'a pas été parfaitement compris et utilisé
- À l'issue de la formation un questionnaire d'évaluation sera réalisé afin d'évaluer la maîtrise du stagiaire des objectifs pédagogiques
- Un questionnaire sera également transmis post-formation environ 1 mois après afin d'apprécier l'impact de la formation sur votre métier
- À l'issue de la formation il sera remis à chaque personne formée une attestation de réussite de la formation.

Accessibilité :

- Lors de l'entretien d'évaluation du besoin du stagiaire : L'identification d'un besoin en termes d'accessibilité de la formation à une problématique d'handicap sera abordé
- Suite à l'identification d'un besoin d'adaptation de la formation à un handicap : le lieu, la durée, le déroulé, les supports pédagogiques pourront être adaptés

Modalités et délais d'accès :

L'accès à nos formations peut être initié, soit par l'employeur, soit à l'initiative du salarié avec l'accord de ce dernier, soit à l'initiative propre du salarié.

Pour chaque demande de formation, nous réalisons une analyse du besoin d'entrée en formation, cette écoute nous permet une adaptation et une compensation pour accueillir les personnes présentant un handicap.

L'organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie lors des divers échanges avec notre équipe et le client.

Le délai d'accès aux formations, tient compte de ces différentes formalités afin d'être accessible dans un temps minimum d'un mois avant le début de l'action.

Tarif :

595,00 € HT / participant

Déroulement et contenu :

Programme détaillé : 10h00 de formation

1ère partie :

- Présentation du formateur, déroulement de la formation
- Présentation du participant, ses attentes par rapport à l'action de formation

Test d'évaluation : se situer dans la pratique de l'entretien commercial

Apports théoriques (rétroprojecteur à l'appui, et ponctués par les échanges avec le stagiaire, issus de ses pratiques et des écueils déjà rencontrés sur le terrain) :

- Prendre conscience des filtres de communications de chacun de nous
- Quand débute l'entretien commercial ?
- La vente : accord équilibré
- La notion de présentation
- Les étapes de l'entretien commercial
- Mise en situation

Evaluation « à chaud » du participant

2ème partie :

- Point sur les apports théoriques de la 1ère partie
- Les étapes de l'entretien commercial
- Questions sur les difficultés rencontrées
- Régulation, apports théoriques
- Mise en situation

Mises en situation (rétroprojecteur à l'appui, et ponctués par les échanges avec le stagiaire, issus de ses pratiques et des écueils déjà rencontrés sur le terrain)

Utilisation des apports théoriques

3ème partie :

- Point sur les apports théoriques de la 2 premières parties
- Les étapes de l'entretien commercial
- Questions sur les difficultés rencontrées
- Régulation, apports théoriques
- Mise en situation

Mises en situation (rétroprojecteur à l'appui, et ponctués par les échanges avec le stagiaire, issus de ses pratiques et des écueils déjà rencontrés sur le terrain)

Utilisation des apports théoriques

- Validation des acquis de la formation : test post formation
- Evaluation « à chaud » de la formation

Test : Validation des acquis via un questionnaire

Évaluation des formateurs et du contenu de la formation : Questionnaire d'évaluation de la formation