

AMELIORER SES PERFORMANCES COMMERCIALES

Avec les techniques de l'acteur

Les clés pour booster votre efficacité



DUREE

2 jours – 14 heures

OBJECTIFS

- Augmenter ses capacités communicatives avec la clientèle
- Apprendre à s'engager dans l'action et à s'investir dans la relation client
- Accroître son pouvoir de persuasion et son charisme
- Prendre conscience de son potentiel pour mieux communiquer avec les autres
- Acquérir les techniques fondamentales pour satisfaire un client

POUR QUI

- Commerciaux ou non-commerciaux, vendeurs débutants ou confirmés qui souhaitent dynamiser leurs résultats
- Toute personne souhaitant structurer ses négociations et gagner en efficacité

PREREQUIS

Aucun

PEDAGOGIE

Pédagogie active, ludique et participative. Alternance d'apports théoriques et d'exercices théâtraux, jeux de rôles pédagogiques avec scénario pour des mises en situations réelles et d'improvisation.

MOYENS D'ENCADREMENT

Formation assurée par un consultant et acteur de théâtre, justifiant d'une expérience professionnelle dans son domaine d'intervention doublée d'une expérience de plus de 15 ans en face-à-face pédagogique.

LIVRABLES

Exercices pédagogiques.

DELAIS D'ACCES

Inter : selon calendrier

Intra : en concertation avec l'entreprise

ACCESSIBILITE

Locaux accessibles aux PMR.

Autres handicaps : nous contacter pour mise en place des moyens de compensation.

TARIF

Nous consulter.

PROGRAMME

I. MAITRISER ET GERER ...

- Le stress : le trac devient votre allié
- Le regard : votre regard est à la fois un capteur et un miroir
- La respiration : respirer, c'est maîtriser
- La voix (le volume, le débit, la clarté, etc) : le message passe
- L'expression et l'argumentaire : votre visage est le miroir de vos intentions
- La gestuelle : le geste appuie vos arguments
- Développer son pouvoir de conviction

II. IMPROVISER

- Les participants apprendront des techniques d'improvisation pour ne pas être déstabilisés s'ils rencontrent des clients difficiles ou lors de comportements imprévus

III. ÊTRE AU CENTRE D'UNE VENTE

- S'affirmer pour affirmer
- Susciter l'intérêt
- Savoir écouter

IV. MAITRISER LES INTERACTIONS (OU OBJECTIONS) ET LES ECHANGES

- Cette séquence est intégralement consacrée aux jeux de rôles sur contextes professionnels réels et met en scène les participants face aux stratégies du jeu d'influence

LES PLUS PEDAGOGIQUES

- L'intégralité de la formation est basée sur une alternance d'exercices pratiques issus des techniques théâtrales et de mises en situation avec debriefings individualisés.
- Chaque aspect de connaissance abordé est toujours relié à l'activité professionnelle concernée.
- Les exercices, issus des techniques de l'improvisation, permettent de renforcer les aptitudes à faire face aux situations qu'un commercial doit gérer.
- Tous les participants expérimenteront un savoir-faire et un savoir-être.
- Débriefing, analyse et échanges entre les participants.
- Nombre de participants limité.

EVALUATION

Questionnaire de positionnement.

Evaluation formative.

Evaluation de la satisfaction vis-à-vis du contenu de la formation, de son déroulement, de la prestation du formateur.

VALIDATION

Attestation de fin de formation.



Outremer Formation



0692 66 46 45



contact@outremerformation.com



outremerformation.com