

# 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