

COMMUNIQUER POUR CONVAINCRE



PUBLIC

Cette formation s'adresse à de jeunes créateurs d'entreprises culturelles.

PRÉ-REQUIS

Il n'y a pas de niveau minimum pré-requis pour suivre cette formation.

INTERVENANT

Raphaël POIRIER

Formateur en techniques de vente et négociation, fondateur de l'association Clap Connexion (production et réalisation cinématographique), responsable formation AXA France 2007-2017 ; titulaire du Bachelor Cinéma à l'Atelier de l'Image et de son, Marseille et du DEUG Anglais en Faculté des Tanneurs, Tours.

ÉVALUATION DE LA FORMATION

La formation sera suivie d'une évaluation sous forme d'un questionnaire rempli par les participants portant sur le déroulement de l'action afin de mesurer la satisfaction globale sur l'organisation, les qualités pédagogiques du formateur, les méthodes et les supports utilisés.

SANCTION DE LA FORMATION

La formation sera sanctionnée par la remise d'une attestation individuelle de formation, mentionnant les objectifs, la nature et la durée de la formation.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître les fondamentaux des techniques de vente,
- Faire adhérer à la nécessité de l'application de la méthode et à l'utilisation des supports correspondants,
- Découvrir les spécificités de la démarche commerciale « culturelle »
- Faire adhérer aux textes de l'entrée en matière et de la prise de recommandation,
- Comprendre les différents types de personnalités,
- Adapter son discours pour convaincre.

A l'issue de la formation, les participants seront en capacité de :

- S'approprier et de mettre en application l'ensemble des étapes fondamentales et indispensables au bon déroulement d'un entretien de vente. (avant - pendant - après),
 - Lister et construire les différents supports pour renforcer leur efficacité commerciale,
 - Rédiger et mémoriser une entrée en matière pour prendre le « lead » sur l'entretien de vente,
 - Rédiger et mémoriser une prise de recommandation pour développer leurs opportunités de contacts,
- Identifier les discours et conduite à tenir selon le profil de leurs interlocuteurs.

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Approche pédagogique

- Participative,
- Expérientielle,
- Magistrale.

Méthodologie

- Ruptures pédagogiques alternant supports visuels, témoignages, exercices...

Techniques d'animation

- Mise en situation, jeu de rôle, vidéo, jeux, réflexions collectives, démonstration...

CONTENU DE LA FORMATION

Introduction

- Une démarche commerciale c'est quoi ?
- Les 3 étapes de la démarche commerciale.

DURÉE

- 1 jour
- 7 heures

HORAIRES

De 9h30 à 17h30 avec 1 heure de pause déjeuner

LIEU

Plateforme Dynamo / AMI
41 rue Jobin
Friche la Belle de Mai
13003 Marseille

PRIX

280 € HT

CONTACT

04 95 04 95 53
dynamo@amicentre.biz

I. Focus sur l'entretien de vente et ses techniques

Présentation détaillée des différentes étapes de l'entretien : création d'ambiance, entrée en matière, découverte, présentation de l'offre, engagement, prise de recommandation. Quoi faire ? Pourquoi faire ? Comment faire ?

II. Focus sur les outils

- L'entrée en matière (C'est quoi ? Quels objectifs ? Comment faire ?),
- La prise de recommandation (C'est quoi ? Que dois-je obtenir ? Comment faire ?),
- Les outils de présentation (Quels supports ?).

III. Communiquer pour convaincre

- Emetteur Récepteur Message,
- Les cadres de références,
- Les profils psychologiques et les comportements associés,
- Adapter son discours.

