

## EXCELLENCE COMMERCIALE : TROUVEZ OU RETROUVEZ 6 FONDAMENTAUX DE LA VENTE

<b>COMPETENCE VISEE</b>	Pratiquer des techniques de ventes permettant d'améliorer le taux de succès.
<b>OBJECTIFS DE FORMATION</b>	S'approprier les outils de techniques de ventes ou de psychologie appliquée pour renforcer l'efficacité commerciale (taux de succès).
<b>PUBLIC CIBLE ET PREREQUIS</b>	Toute personne en contact avec le sujet commercial. Pas de pré-requis
<b>MODALITES ET DELAIS D'ACCES</b>	Formation en Intra – Entreprise Inscription par l'employeur auprès de Business Strategy (Adaptation du programme sous un délai de préparation de 8 jours ouvrés)
<b>CONTENU</b>	<p><b>Matin :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 – Augmenter notre impact sur le réel</li> <li>2 – Etablir la confiance</li> <li>3 – Gagner en charisme</li> <li>4 – Prendre le temps de la découverte pour en gagner</li> </ol> <p><b>Après-midi :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>5 – La force de l'accueil</li> <li>6 – Bâtir le plan</li> </ol>
<b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET OUTILS</b>	<p>Méthodes actives à travers l'articulation de situations d'apprentissage et de techniques pédagogiques multiples</p> <p>Etude de cas et mise en situation des stagiaires à partir de cas pratiques</p> <p>Illustration par l'exemple</p> <p>Echanges collaboratifs</p> <p>Travail sur des cas pratiques</p> <p>Possibilité d'aménager le contenu de la formation pour les personnes en situation de handicap : nous consulter au préalable</p> <p>A l'issue de la formation, une attestation de suivi de formation sera délivrée.</p>
<b>METHODES MOBILISES ET MODALITES D'EVALUATION</b>	<p>2 niveaux d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluation de satisfaction du stagiaire par questionnaire à l'issue de la formation</li> <li>• Evaluation des acquis à l'issue de la formation par Quiz</li> </ul>
<b>ENCADREMENT DE LA FORMATION</b>	BUSINESS STRATEGY - Grégoire Larroque – Formateur - Diplômé d'une école supérieure de commerce (EDHEC) et expert dans le domaine de la vente et du management
<b>DUREE</b>	7 heures réparties sur une journée
<b>LIEU</b>	A définir avec le client
<b>TARIF</b>	Selon convention n° XXXX XX XXX