

FICHE DESCRIPTIVE DE L'ACTION DE FORMATION :

« Osez vendre ! »

Avec une approche centrée sur le client

OSEZ VENDRE

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

**UNE FORMATION POUR OSER
SEREINEMENT LE DÉFI**

PUBLIC VISÉ :

- => Travailleur indépendant
- => Toute personne ayant des difficultés à se vendre
- => Toute personne voulant améliorer sa pratique commerciale

PRÉ-REQUIS :

- => aucun pré-requis

MODALITÉS DE RECRUTEMENT ET D'ADMISSION :

Entretien préalable (présentiel, téléphone ou Visio), recueil des attentes et des objectifs, CV

FINALITÉ ET OBJECTIFS DE LA FORMATION :

La formation vise à focaliser l'attention du stagiaire apprenant, en situation de vente d'un produit ou d'un service, sur le processus de vente plutôt que sur la réalisation de celle-ci. Il pourra acquérir cette posture confiante en intégrant ces notions :

- Identifier ses freins et ses ressources dans un contexte de vente (avant / pendant / après)
- Gérer son stress : contrat, cadre, alliance avec le client
- Renforcer ses points d'appui avec l'Approche narrative
- Cerner son client grâce à une étude de caractère pour créer une alliance
- Focaliser son attention sur le processus de vente plutôt que sur la réalisation de celle-ci

1. Être vendeur

- ➔ Décrire ses a priori sur la vente et le personnage du vendeur selon le domaine d'activité de celui-ci
- ➔ Discuter, élaborer et co-construire les fondamentaux d'un vendeur (organisation, posture)
- ➔ Examiner et catégoriser des standards afin d'en établir un profil réutilisable dans son propre contexte de vente
- ➔ Estimer ses ressources et ses freins en ayant une attitude introspective
- ➔ Interpréter une posture, un rôle devant d'autres apprenants en réinvestissant ce qui a été découvert
- ➔ Critiquer sa prestation et celle d'un autre apprenant

2. Faire alliance avec le client

- ➔ Pratiquer l'écoute véritable
- ➔ Reconnaître les canaux de communication puis les adapter à son propre contexte

- ➔ Gérer les ressources et conditions nécessaires à la mise en oeuvre d'une vente
- ➔ Analyser les différentes «clefs d'entrée» d'un client puis faire des choix de communication selon cette analyse
- ➔ Justifier ses motivations et ses choix lors d'une vente
- ➔ Expérimenter et développer le contenu de la formation lors de divers jeux de rôle, simulations et études de cas
- ➔ Observer l'approche client au sein de l'entreprise
- ➔ Trouver les forces en lui pour réaliser une vente et les renforcer par une analyse documentée de sa propre histoire
- ➔ Réaliser le bilan de l'atelier avec le groupe

SUPPORTS ET OUTILS :

Remise d'un livret de formation du participant en deux parties, correspondant aux deux jours de formation

Utilisation de cartes de photolangage prêtées par les formateurs et de tout autre matériel présent sur le lieu de stage pouvant servir la compréhension, l'expérimentation et l'intégration de notions utiles au sujet traité.

MODALITÉS, PÉDAGOGIE ET TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES :

Modalités : Formation présentielle, individuelle ou collective (groupe ne dépassant pas 12 personnes intra ou inter-entreprise)

Pédagogie : méthode active centrée sur l'appropriation

Techniques pédagogiques : exposé, photolangage, discussion-débat, co-conseil, exercices, études de cas, vision de vidéo, jeux de rôle, mise en situation, grille d'évaluation.

ÉVALUATION DU DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES :

1. Évaluation à chaud

Remplir un questionnaire de satisfaction : document fourni par le formateur

Satisfaire l'exercice pratique de la page 3 du livret de l'apprenant/stagiaire : jeu de rôle

2. Évaluation à froid

Organisation d'une discussion-débat, en présentiel ou distanciel, 6 mois après la réalisation de la formation

DURÉE DE LA FORMATION :

13 heures sur 2 jours consécutifs

DÉLAIS :

Entre 11 et 15 jours selon la réalisation des étapes précédentes

ATTESTATION :

Un certificat de réalisation sera délivré à la fin du deuxième jour de la formation

Suivi de la formation :

L'apprenant/stagiaire pourra participer aux divers groupes de parole organisés par le Cabinet WIZZ Coaching sur le sujet de la formation en s'inscrivant sur le site internet. Cette participation est laissée au libre arbitre de l'apprenant/stagiaire.

ACCESSIBILITÉ :

Accès PMR possible. En cas de situation de handicap, contacter Sophie DAVID-AUVRAY, votre référente handicap, au 06 13 11 28 94 ou par mail : sophie@wizzcoaching.com

La police de caractères utilisée dans les documents a été développée pour faciliter la lecture des personnes souffrant de dyslexie : OpenDyslexic®.

Les documents peuvent être imprimés en format A3 pour les personnes qui en feront la demande.

TARIFS :

Le coût par personne est de 800 € TTC

CONTACTS :

Christophe VANDAMME :	06 13 11 28 94	christophe@wizzcoaching.com
Sophie DAVID-AUVRAY :	06 30 79 29 80	sophie@wizzcoaching.com

PROGRAMME DÉTAILLÉ SUR 2 JOURS :

La formation se déroule en présentiel sur 2 jours consécutifs, soit 13 heures, hors pauses et repas.

Les horaires sont indiqués dans le tableau ci-dessous et pourront faire l'objet d'une adaptation pour faciliter l'organisation de certains apprenants/stagiaires sans toutefois modifier la durée et le contenu de la formation.

JOUR 1 9h30 à 17h30	<=	Les bases de l'approche centrée sur le client		JOUR 2 9h30 à 17h30
		Communiquer	=>	
		Écouter		
	<=	Se connaître		
		Identifier des besoins	=>	
	<=	Catégoriser son interlocuteur		
		Définir des lignes directrices		
		Entrer en relation	=>	
	Poser un cadre			

OSEZ
LE
BAZAR

H	JOUR 1	JOUR 2
9H15	OUVERTURE	
9H30	Accueil Cadre Inclusion	Accueil Rappel du cadre / Ajustements ? Inclusion
10H	Visions partagées sur le métier de vendeur	Écoute véritable : définition, partage
10H30	Étude de cas Ancrage	Entraînement à l'écoute : Jeu de rôle Communication : canaux Mise au point / Flow
11H15	PAUSE	
11H45	Flow Réflexions sur le choix de ce métier / Valeurs et forces personnelles / Ancrage	Analyse des besoins du client Ouverture / conclusion d'une vente Recadrage d'une croyance limitante
12H45	PAUSE DÉJEUNER	
14H	Flow Étude de cas Ancrage	Flow Inclusion Bénéfices du métier La confiance
15H15	PAUSE	
15H45	Flow Étude de cas Ancrage	Flow Moyens concrets de réussite Les essentiels du vendeur
17H15	Mise au point Ajustements Clôture du jour 1	Bilan final / retours d'expérience Évaluation à chaud Certificat de réalisation Clôture de la formation
17H30	FERMETURE	