

EFFICACITE COMMERCIALE

NE PAS VENDRE MAIS «FAIRE ACHETER»



PUBLIC CONCERNÉ : Tout commercial de l'accueil public et de la vente (BtoC) en physique ou en vente omnicanale au développement BtoB (appel d'offre / soutenance / développement et rebonds)



PRÉ-REQUIS : Aucun



PROFIL FORMATEUR:
Formateurs ayant des parcours conséquents en vente et négociation
Spécialisés en improvisation théâtrale et jeux de rôles
Formés aux méthode Sc Exp



OBJECTIF : Obtenir plus – Obtenir mieux – Fidéliser
Être plus concurrentiels et compétitifs que ses concurrents / faire la différence
Ne pas vendre, mais faire acheter.
Qualifier la relation pour adapter la communication



SOUS OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

Acquisition d'un modèle théorique d'efficacité commerciale le produit/la relation
Être en capacité d'adapter ce modèle au terrain et à l'instant T
Ecouter, accueillir les imprévus pour être créatif et rebondir. Transformer une contrainte en opportunité
Se synchroniser avec soi, avec l'autre, et avec la situation pour maximiser les gains de la relation, et de la communication
Travailler son mental de commercial



OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Techniques spécifiques d'improvisation théâtrale et outil EPATEEE
Outil théorique de l'efficacité commerciale : le produit/la relation
Jeux de rôles en miroir / ce sont nos formateurs qui jouent des rôles de clients
Outil d'assertivité « Savoir dire non tout en prenant soin de la relation »
Outils de moteurs de personnalité

En fonction de l'audit client (sur mesure) :
Focus sur des chainons issus de la négociation raisonnée Harvard (chainons 1 – 2 – 4 - 5 – 6) (critères – intérêts – options – relation – communication) - Storytelling / conte



MODALITÉS PRATIQUES 2 jours (blended - alternance de présentiel et distanciel)



VALIDATION DES ACQUIS:

Durant la formation :

A la fin de chaque mise en situation :
- débrief personnalisé sur la situation jouée
- validation de la bonne prise en main des outils théoriques
- Accompagnement individualisé

A l'issue de la formation :

Diagnostic individuel des points forts et des points d'amélioration
Tour de table / Auto évaluation des stagiaires sur leurs progrès
Document d'évaluation de la formation rempli par les stagiaires en fin de formation

Suite à la formation :

Mise en place d'ateliers REX - 3 à 6 mois après la formation
Retours d'expériences & REX de la formation
• Synthèses de ventes ou développements commerciaux réalisés depuis la formation
• Validation d'acquis, retours d'expériences
• Identification de clefs de performance, de gains réalisés
• Identification de difficultés ou d'axes de progrès

ACCESSIBILITÉ / HANDICAP

Nos formations sont a priori ouvertes à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitons à prendre contact directement avec nous, en amont de la formation, pour que nous puissions en discuter et au besoin adapter notre pédagogie et nos activités en fonction des situations d'handicap qui pourraient se présenter.

EFFICACITE COMMERCIALE

NE PAS VENDRE MAIS «FAIRE ACHETER»



STRATÉGIE

- Une formation qui intègre une double dimension :
Théorique via la transmission d'outils théoriques puissants
Pratique via l'acquisition de compétences relationnelles clés issues des techniques de l'improvisation théâtrale
- Une pédagogie pédocentrée où le formateur est ressource. L'idée est que chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester lors de la formation
- Une pédagogie ludique car on apprend mieux dans le plaisir et en s'amusant
- Une pédagogie pragmatique (mises en situation, support pédagogique) et favorisant le partage (jeux de rôles).



FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS DE LA FORMATION

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise
- Utilisation de cas concrets, échanges de pratiques permettant de lever les freins de chacun
- Formation pragmatique, jeux et mises en situation
- Formateurs spécialistes et connaisseurs de votre structure ou a minima de son secteur et des enjeux de vos métiers
- Pédagogie « pédocentrée » (interrogative et active), centrée sur les participants (leurs connaissances, attentes, bonnes pratiques....)



DÉROULEMENT MACRO DE LA FORMATION

7H - PRESENTIEL

Initiation, aux techniques d'improvisation théâtrale (présentiel)

Clefs puissantes pour adapter savoir-faire & savoir être à l'instant T

*Acquérir des clefs utiles en gestion d'imprévu et créativité
Relier « plaisir et performance » travailler du « oui et » travailler du « 1+1 = 3 »*

Acquisition du modèle le produit/ la relation

*Comprendre le modèle / acquérir les 4 comportements clefs en fonction de l'état de la relation
Qualifier la relation afin d'adapter la communication*

Jeux de rôles réalistes en miroir

Training intensif avec un comédien formateur qui joue des rôles de clients

Recevoir des feedbacks personnalisés, fondé sur la maîtrise des outils théoriques et comportementaux

7H - DISTANCIEL

en 2 ateliers de 2h00 et un atelier de 2h30

Suite de jeux de rôles réalistes en miroir

Training intensif avec un comédien formateur qui joue des rôles de clients

Recevoir des feedbacks personnalisés, fondé sur la maîtrise des outils théoriques et comportementaux

Jeux de rôles sur outils spécifiques (et sur mesure)

Travailler de l'assertivité / outil « Savoir dire non tout en prenant soin de la relation »

Travailler des clefs issues du modèle « les moteurs de personnalités » (Insight / process com...)



CONDITIONS

Tarif Inter : 205€ HT/ Jour/ hors frais
Tarif Intra : 1800€ HT/jour/10 personnes
Lieu : France



CONTACT ET INSCRIPTION

06 32 60 38 50
laurent.pewzner@scene-experiences.fr



INDICATEURS QUALITÉ
Nombre de sessions animées depuis janvier 2021 :
Nombre de stagiaires formés :
Taux de satisfaction moyen :

Délai d'accès : « Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative pour toute formation. Une fois le contact établi, nous envisagerons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et de vos enjeux. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire dans le trimestre suivant votre commande.



<scène
experiences>

Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée
au titre des catégories d'actions suivantes :

ACTIONS DE FORMATION

DÉLIVRÉE PAR



ICPF
CERTIFICATION
QUALITÉ



Accréditation
N° 5-0616
Portée disponible
sur www.cofrac.fr