Programme de formation

PROGRAMMÉ POUR VENDRE

CONTACT DE L'ORGANISME

Kevin JOUANNY

[Dirigeant / Formateur / Référent handicap]

Tel : 06.03.72.09.10

Email : kevinjouanny@icloud.com

DATES OU PÉRIODE

« A définir »

DURÉE

1 jour / 7h

LIEU DE FORMATION

1053 Cr du Pilot, 82230 Génébrières

(Formation en présentiel)

TARIFS

1500 Euros TTC

PUBLIC VISÉ

Toutes personnes souhaitant mieux communiquer sur ses produits et/ou ses compétences : vendeur, commerciaux, indépendant, chef d'entreprise, artisans.

PRÉREQUIS

Être indépendant ou Dirigeant ou Salariés dans une entreprise.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Identifier et maîtriser des compétences à partir de l'outil de la PNL.
- Schématiser les postures en marketing personnel.
- Mettre en pratique des compétences de vente dans une activité définie.
- Maitriser la méthode CAB (Caractéristique Avantage et Bénéfice).
- Être capable de finaliser une vente commerciale (closing).

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÉS :

Pour s'inscrire à notre formation, veuillez nous contacter par mail ou téléphone. Inscription à réaliser au plus tard 1 mois avant le démarrage de la formation.

Nombre de stagiaires : 1 à 10 stagiaires maximum / Individualisation possible.

M7CK situé au 1053 Cr du Pilot 82230 Génébrières, 901 991 620 R.C.S. Montauban – Tel : 06.03.72.09.10 - Email : kevinjouanny@icloud.com
Organisme de formation professionnelle - NDA : En cours d'obtention.
Document actualisé le : 02/01/2024

CONTENU

Module 1 : Identifier et maîtriser des compétences à partir de l'outil de la PNL.

Ce module vise à intégrer les principes et techniques de la PNL pour améliorer la capacité à se vendre, établir des relations de confiance, communiquer efficacement et écouter activement, tout en adoptant une philosophie positive et flexible dans les interactions professionnelles.

Module 2 : Schématiser les postures en marketing personnel.

Ce module met l'accent sur l'importance de la posture et de l'image personnelle pour réussir dans le domaine professionnel. Il s'agit de comprendre et de développer son identité personnelle, de construire et de gérer sa réputation à travers le personal branding, et de faire un bilan de ses talents, acquis et expertise. En explorant son univers personnel, incluant ses valeurs, passions, besoins et centres d'intérêts, on peut aligner sa vie professionnelle avec ses aspirations profondes, créant ainsi une image authentique et cohérente qui résonne avec ses interlocuteurs et ouvre des opportunités de carrière.

Module 3 : Mettre en pratique des compétences de vente dans une activité définie.

Ce module 3 permet de valider et de consolider les connaissances et compétences acquises dans les modules précédents. En se concentrant sur la mise en pratique de la PNL dans la vente et l'optimisation de la posture et de l'image personnelle, les participants réévaluent et ajustent leurs objectifs pour qu'ils soient alignés avec leur nouvelle compréhension de soi et de leurs compétences. L'exercice de présentation permet de synthétiser et d'incarner ces apprentissages, renforçant ainsi leur confiance et leur impact professionnel.

Module 4 : Maitriser la méthode CAB (Caractéristique Avantage et Bénéfice).

Ce module 4 fournit une approche structurée et complète pour améliorer les techniques de vente grâce à une compréhension approfondie des produits/services, une identification précise des cibles, et l'utilisation efficace de la méthode CAB. En développant une attitude positive et en maîtrisant les différentes composantes de la communication, les participants sont mieux équipés pour répondre aux besoins des clients et conclure des ventes avec succès.

Module 5 : Être capable de finaliser une vente commerciale (Closing).

Le Module 5 enseigne les techniques essentielles pour finaliser une vente de manière efficace et professionnelle. Il met en avant l'importance du closing, explore diverses approches adaptées à différentes situations, et souligne les stratégies pour une conclusion réussie. En maîtrisant ces techniques, les participants sont mieux préparés à convertir leurs prospects en clients fidèles, assurant ainsi la réussite et la croissance de leur activité commerciale.

Clôture de la formation

Evaluation de l'atteinte des objectifs de la formation par une mise en situation finale. Tour de table. Discussion ouverte. Evaluation de la satisfaction. Remise du certificat de réalisation.

M7CK situé au 1053 Cr du Pilot 82230 Génébrières, 901 991 620 R.C.S. Montauban – Tel : 06 .03.72.09.10 - Email : kevinjouanny@icloud.com

Organisme de formation professionnelle - NDA : 78820123982.
Document actualisé le : 23/02/2024

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Evaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Evaluation des compétences en début et en fin de formation
- Évaluation des connaissances à chaque étape de la formation (via questionnaires, exercices, travaux pratiques, entretiens avec le formateur)
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS

Modalités pédagogiques :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et méthodologique : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation.
- Questionnaires, exercices et étude de cas
- Méthodes expositive, active et participative
- Réflexion et échanges sur cas pratiques
- Retours d'expériences
- Corrections appropriées et contrôles des connaissances à chaque étape, fonction du rythme de l'apprenant mais également des exigences requises au titre de la formation souscrite.
- Mise à disposition d'une assistance technique et pédagogique, par visioconférence, téléphone et mail, pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours.

Moyens techniques :

- Mise à disposition de tout le matériel informatique et pédagogique nécessaire
- Support de cours au format numérique projeté sur écran et transmis au participant par mail à la fin de la formation

Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

M7CK situé au 1053 Cr du Pilot 82230 Génébrières, 901 991 620 R.C.S. Montauban – Tel : 06 .03.72.09.10 - Email : kevinjouanny@icloud.com
Organisme de formation professionnelle - NDA : 78820123982.
Document actualisé le : 23/02/2024

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Nos formations sont accessibles pour les personnes en situation de handicap. Nous vous proposerons des solutions d'adaptations (exemple : supports de formations, rythme de la formation, soutien pédagogique, etc.) et d'aménagements en fonction de vos besoins. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent handicap pour plus d'informations.

Pour toute réclamation, aléas ou difficultés rencontrés pendant la formation, veuillez prendre contact avec notre organisme par téléphone ou par e-mail. Nous mettrons tout en œuvre pour trouver une solution adapter.

INDICATEURS DE RÉSULTATS

Taux de satisfaction des stagiaires	Nombres de stagiaires formés	Taux de recommandation
NC%	NC	NC%

M7CK situé au 1053 Cr du Pilot 82230 Génébrières, 901 991 620 R.C.S. Montauban – Tel : 06 .03.72.09.10 - Email : kevinjouanny@icloud.com

Organisme de formation professionnelle - NDA : 78820123982.
Document actualisé le : 23/02/2024