

FORMATION

TRAINING VENTE Améliorer ses pratiques

"Parler est le plus moche moyen de communication.
L'homme ne s'exprime pleinement que par ses silences."

Frédéric DARD

PRESENTATION RAPIDE

- **Organisation** : 2 jours soit 14 heures
- **Population visée** : Toute personne souhaitant faire évoluer ses pratiques en vente
- **Public concerné** : Toute personne questionnant ses pratiques sur ce sujet
- **Prérequis** : Avoir obligatoirement une première expérience de vente
- **Effectif** : 5 personnes minimum – 10 personnes maximum.

PROGRAMME

- **Objectifs pédagogiques** : A la fin de la formation, les stagiaires pourront :
 - ✓ Connaître leurs points forts et leurs axes de progrès en vente
 - ✓ Etre entraînés sur leurs techniques de vente
 - ✓ Mise en pratique des trucs et astuces pour faire évoluer leur comportement, leur discours
- **Méthodes Pédagogiques** :
 - ✓ Alternance d'apports méthodologiques et de méthodes pratiques
 - ✓ Des exercices de prise de conscience
 - ✓ Des mises en situation filmées
 - ✓ Des ateliers de coaching inter stagiaires
 - ✓ Des échanges en groupe
 - ✓ Des apports illustrés (un minimum repris dans un support dédié)
- **Méthodes d'évaluation des acquis, mesure de la satisfaction** :
 - ✓ Simulation, mises en situation
 - ✓ Exercices, études de cas stagiaires
 - ✓ Evaluation de fin de stage
- **Profil formatrice** :
 - ✓ Consultante, formatrice, comédienne, spécialiste du comportement et de la relation à l'autre.
 - ✓ Psychologue du travail, formatrice depuis plus de 20 ans, elle anime régulièrement des formations sur l'accueil et sur la relation dans différents secteurs.

CONTENU DETAILLE

Jour 1 :

- Accueil- introduction, Présentations
- Contenu, Règles du jeu
- Exercices de découvertes
- Exercices de mises en pratiques pour diagnostiquer les points forts et les axes de progrès de chacun

Jour 2 :

- Training pour chacun sur ses axes de progrès
- Mises en situation filmées
- Débriefing
- Conseils, astuces, personnalisés
- Evaluation du stage

TARIF

- **Intra** : Devis sur mesure en fonction du degré d'adaptation du stage
- **Inter entreprise** : 800 euros nets de TVA par personne pour les 2 jours
- **Particulier** : 600 euros nets de TVA par personne pour les 2 jours



Marie-Dominique QUILICI Psychosociologue Siège : 240 Chemin de cassis 13400 AUBAGNE 06.83.65.26.85	Kallista13@gmail.com Site Internet : Kallista-Conseil.fr Siret : 405 002 890 00052- APE 8559A N° de déclaration d'activité : 93 13 13825 13 Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état.
--	--