

Fiche descriptive générique

Diffusion - Vente - Billetterie

## **Mener ses rendez-vous partenaire/client avec efficacité**

*Version au 25/01/2024*



En mode Présentiel ou Distanciel suivant les dates

*Pour développer votre efficacité en matière de négociation commerciale.*

### **PUBLIC CONCERNÉ**

Toute personne ayant pour mission de présenter ou vendre une offre de produits ou services, d'assurer un partenariat durable construit sur une relation commerciale éthique, de représenter la structure.

### **OBJECTIFS - COMPÉTENCES VISÉES**

- Comprendre les enjeux d'une bonne gestion de la relation partenaire/client
- Accepter sa propre responsabilité à bien communiquer pour convaincre
- Mettre en pratique les techniques commerciales pour mener à bien ses entretiens : engager ses interlocuteurs

### **PRÉREQUIS**

Cette formation est ouverte à toute personne en situation de devoir approcher des partenaires/clients pour prospector, négocier, vendre.

### **MODALITÉS D'ADMISSION**

L'admission à cette formation est soumise à un entretien avec un.e de nos conseillers.ères formation.

### **CONTENU**

#### **Les enjeux de la relation partenaire/client**

- Comprendre le cycle de la relation : de la prospection à la fidélisation du partenaire/client
- L'évolution de la relation ou comment le partenaire devient le principal centre d'intérêt

#### **Adopter une attitude commerciale éthique**

- Différencier influence et manipulation
- Comprendre ce que nos interlocuteurs attendent de nous
- Aborder les situations de vente/négociation en s'appuyant sur des valeurs de partenariat

#### **S'approprier les techniques de communication commerciale**

- Préparer ses rendez-vous : professionnalisme et respect du partenaire/client
- Réussir la phase de contact : comprendre ce qui se joue dans la communication dès les premiers instants
- Découvrir le partenaire/client : comprendre que faire parler le partenaire/client, c'est vendre
- Les techniques de découverte : questionnement, écoute active, reformulation
- Convaincre en s'appuyant sur les besoins et motivations du partenaire/client
- Traiter les objections : savoir parfois ne pas y répondre, et savoir dire non
- Conclure l'entretien en engageant le partenaire/client : repérer les feux verts et déclencher la décision

#### **Retour d'expérience après intersession productive**

- Echanges et partage d'expériences
- Analyse de pratique
- Rappel sur les techniques et apports pédagogiques complémentaires

#### **Comprendre les principes de la communication en situation de vente/négociation**

- Comprendre le schéma de la communication
- Prendre conscience de sa responsabilité à bien communiquer
- Prendre conscience de la complémentarité entre langage verbal, non verbal et para verbal

#### **Mieux communiquer pour optimiser ses visites partenaire/client**



- Communiquer en positif aussi bien dans le langage verbal que le non verbal
- La congruence : gagner en crédibilité et en capacité à convaincre
- La synchronisation : établir la communication même face à un interlocuteur difficile à cerner

### FORMATEUR RÉFÉRENT et Direction pédagogique

**SALLÉ Laure** formatrice en techniques de vente, de négociation et de communication interpersonnelle  
Consultante Formatrice.

Après 12 ans d'expérience en vente, négociation et animation de réseau, Laure SALLÉ devient en 2002 consultante formatrice et recruteur. Experte en psychologie positive au travail, en management et détentrice d'un titre de Responsable de dispositif de formation, Laure SALLÉ accompagne et forme au management des équipes, à la pédagogie, à la communication interpersonnelle. Elle s'inscrit dans une démarche permanente de recherche et d'auto-formation dans le domaine des sciences humaines dont la pédagogie des adultes, l'Analyse Transactionnelle, la PNL (Programmation Neuro Linguistique), la Process Communication, la Psychologie positive, l'Approche Neuro Cognitiviste.

La direction pédagogique est assurée par BUREAU Cyrille Directeur de l'organisme de formation.

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Animation participative s'appuyant sur l'expérience et le contexte professionnel des participants. Test, exercices, jeux de rôles filmés. Formalisation d'objectifs de progrès individuels à mettre en œuvre durant l'intersession.

### MOYENS ET SUPPORTS

Les lieux de formation disposent d'un espace d'accueil et de détente dédié (description détaillée sur notre site Internet). Les salles de formation sont équipées de bureaux biplaces, de tableaux et moyens de projection à vocation pédagogique, d'accès au WiFi (à la discrétion du formateur). Les salles de formation sont fermées et sécurisées en dehors des temps de formation.

Chaque participant et formateur dispose d'un extranet individuel pendant la formation.

Les supports pédagogiques et les références bibliographiques sont fournis à chacun pendant ou après la formation, après avoir été commentés pour assurer leur bonne appropriation.

### MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

Avant la formation, chaque participant est invité à un entretien avec un conseiller, puis à compléter un questionnaire lui permettant d'exprimer directement au formateur sa situation et ses attentes.

Le contrôle des acquis en cours de formation est réalisé à l'aide de mises en situation, d'auto-diagnostic, de travaux pratiques ou dirigés, suivant les modalités pédagogiques.

Une évaluation qualitative est réalisée en fin de formation, puis analysée par l'équipe pédagogique. Le résultat global est à la disposition du participant.

Une attestation individuelle de formation, rappelant les objectifs, est remise au participant l'ayant suivie avec assiduité.

### ORGANISATION, DURÉE ET COÛT PÉDAGOGIQUE

Effectif limité à 8 participants maximum.

Durée : 4 jours (28 heures de formation, y compris les activités pédagogiques effectuées à distance)

Tarif public : 2 550 euros, net de taxes, par participant

Tarif spécifique : 1 450 euros, net de taxes, par participant, destiné aux personnes physiques (indépendants, intermittents...), aux salariés d'associations et aux agents des communes de moins de 2500 habitants.

*Grâce au respect des procédures qualité en vigueur, nos formations sont éligibles à une prise en charge totale ou partielle par les dispositifs publics de financement de la formation.*

### Informations complémentaires

Cette formation a un taux de satisfaction de 95 % (taux de répondants 100 % à la date du 06/02/2024)



**Accessibilité aux personnes en situation de handicap :**

Nos formations sont accessibles aux personnes handicapées moteur dans la plupart de nos lieux de formation. D'autres types de handicaps et de compensations peuvent être pris en charge sur demande. Notre organisme de formation est doté d'un référent handicap qui peut étudier avec vous les différents aménagements de votre projet de formation.

Pour tout autre renseignement : 02 40 20 35 35

