



**A/tout**THEATRE

# FORMATION LA RECOMMANDATION ACTIVE



## PRÉREQUIS

Expérience minimum d'un an  
dans un poste de contact client

## DURÉE

1 journée

## NOMBRE DE PARTICIPANTS

Jusqu'à 12 participants

## NOMBRE DE FORMATEURS

1 à 2 formateur·rice(s) / comédien·ne(s)

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

---

- Être capable d'identifier ses cibles prioritaires pour des recommandations de valeur.
- Être capable d'appliquer et de maîtriser les techniques de recommandation efficace.
- Être capable d'élaborer ses propres outils de "recommandation"
- Développer son réseau et atteindre de nouveaux prospects

---

01 82 83 28 43

contact@atouttheatre.fr

www.atouttheatre.fr

SIRET 840 632 426 00091

Déclaration d'activité : 11 75 57683 75.

A/tout THÉÂTRE

91 bis rue Jean Pierre Timbaud

75011 Paris

# LA RECOMMANDATION ACTIVE

## DÉROULÉ

### 01. L'IMPACT LORS DE LA VENTE :

- Saynète théâtrale de déclenchement.
- Comprendre les enjeux de la recommandation active
- Répertorier les situations propices à la recommandation
- Identifier la place de la Recommandation active dans le quotidien de son activité

### 02. DÉFINIR SES PRESCRIPTEURS À FORT POTENTIEL

- Évaluer son portefeuille client
- Catégoriser ses prescripteurs
- Cibler ses meilleurs prescripteurs
- Analyser son propre portefeuille client et le relationnel avec ses clients à fort potentiels et élaborer sa liste de prescripteurs prioritaires.

### 03. SAVOIR INITIER UNE RECOMMANDATION ACTIVE

- Identifier les outils à mettre en œuvre
- Adopter la bonne méthode selon les situations
- Identifier « l'instant recommandation » pour appliquer la méthode
- Entraînement avec des mises en situation fictives et réelles (phoning)

### 04. CONCLUSIONS SUR LA FORMATION

- Bilan sur les mises en pratiques et apprentissages
- Focus individuel des axes d'amélioration

## MODALITÉS D'INTERVENTION

- Des Saynètes théâtrales pour mettre en évidence les dysfonctionnements et corriger les situations positivement

- Des exercices ludo-pédagogiques et des quizzes en individuel ou en sous-groupes afin d'évaluer les acquis des participants

- Des mises en situations pour s'entraîner dans des jeux de rôles réalistes avec des comédiens professionnels.

**Support de formation :** Des Apports pédagogiques dynamiques remis dans un livret aux stagiaires

**Intervenants :** Des intervenants formateurs et comédiens professionnels

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

-Un questionnaire sur les attentes et le positionnement des participants communiqué en amont

-Une feuille d'émergence pour l'ensemble du groupe et visée par le formateur

-Un certificat de réalisation distribué à chacun des stagiaires et reprenant les compétences acquises

-Un questionnaire de satisfaction remis au commanditaire et aux participants à la fin de la formation, un second remis « à froid » au commanditaire 3 mois plus tard.

## TAUX DE SATISFACTION

100%\*

\* : 83% très satisfaits, 17% satisfaits



## ILS NOUS FONT CONFIANCE POUR LEURS FORMATIONS COMMERCIALES :

