



A/toutTHEATRE

FORMATION GAGNER EN IMPACT ET GÉRER LES OBJECTIONS



PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

1 journée

NOMBRE DE PARTICIPANTS

Jusqu'à 12 participants

NOMBRE DE FORMATEURS

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

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Travailler la posture commerciale
- Maîtriser sa communication pour convaincre
- Présenter et valoriser son offre
- Gérer les objections
- Communiquer avec assertivité

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

GAGNER EN IMPACT ET GÉRER LES OBJECTIONS

DÉROULÉ

01. L'IMPACT LORS DE LA VENTE

Saynète théâtrale de déclenchement

Mettre en évidence des dysfonctionnements qui impactent la relation client
(posture, découverte du besoin, prix)

Gérer les situations de travail génératrices de stress

02. PRÉSENTER ET VALORISER SON OFFRE

Apprendre à structurer ses arguments

Utiliser la méthode SONCASE pour détecter les motivations du client

Convaincre grâce à la posture et à une communication adaptée

Savoir dire Non

Défendre son prix

03. GÉRER LES OBJECTIONS

Maîtriser l'assertivité

Savoir reformuler une objection

Finaliser la vente

Entraînement avec des mises en situation

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'émargement 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 :

