
Programme de Formation

COMMUNICATION COMMERCIALE

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Objectifs pédagogiques

- Se préparer et s'organiser
- Apprendre à rendre un message impactant
- Elaborer ses argumentaires



Description

- Créer un fichier de clients (secteurs géographiques et typologies d'entreprises, contacts)
- Organiser et planifier sa prospection.
- Suivre son tableau d'indicateurs et analyser ses résultats.

Exercice : Elaborer son plan de prospection et planifier les actions.

Apprendre à rendre un message impactant

- Savoir se présenter.
- Vaincre sa peur du rejet
- Maîtriser les techniques de communication orale.
- Identifier les besoins de son client
- Offrir de la valeur
- Mise en situation : Présentation d'une offre

Elaborer ses argumentaires

- Créer son scénario conversationnel.
- Rééquilibrer le rapport de force avec son client
- Lister les objections possibles
- Définir les contre-arguments
- Conclure une vente

Jeux de rôle : Entraînement aux situations de prospection téléphonique.



Prérequis

Aucun



Modalités pédagogiques

Par la mise en situation et l'expérimentation, la démarche consiste à explorer de nouvelles postures pour découvrir, acquérir et ancrer les comportements adaptés et les bons automatismes.

Ceci vise à développer les compétences comportementales indispensables aujourd'hui.

La mise en situation se fait d'abord dans un contexte déconnecté du terrain professionnel, afin de baisser les enjeux et permettre à l'apprenant de sortir de sa zone de confort.

Ensuite, nous abordons les problématiques concrètes, en lien avec le contexte professionnel de l'apprenant



Moyens et supports pédagogiques

- Mises en situations
- Exercices avec implication physique utilisés en théâtre d'improvisation
- Livret de formation au format électronique.



Modalités d'évaluation et de suivi

- Simulations
- Test de compréhension.
- Mises en situation travaux pratiques



Informations sur l'admission

L'accès à cette formation peut être initié par l'employeur, ou à l'initiative du salarié avec accord de ce dernier, au moins deux semaines avant le début de la formations. Il se déroule en 3 étapes :

➔1 - Prenez contact avec nous en cliquant sur "Se préinscrire" ou via nos coordonnées :

Téléphone : 06 37 50 20 55 ou : contact@kolinkis.com.

Nous vous rappellerons et lors d'un premier entretien, nous prendrons en compte votre demande, vos besoins et répondrons à vos questions.

➔2 - Nous enverrons à votre entreprise un bulletin d'inscription, un programme de formation complet et un devis.

➔3 - Dès réception de votre bulletin d'inscription et acceptation du devis, nous éditerons votre convention. Après signature, votre inscription sera définitive.



Informations sur l'accessibilité

Pour permettre l'accès de cette formation aux personnes en situations de handicap, Hélène Morre, référent handicap de Kolinkis (à contacter à l'adresse formation@kolinkis.com) sera à votre écoute pour nous faire remonter les besoins d'adaptation.