

Objectifs de la formation :

Apprendre à mieux communiquer pour mieux vendre. Mettre en place les outils qui permettent d'améliorer et de développer les compétences techniques et relationnelles pour assurer une vente de qualité.

Public : Commerciaux sédentaires et itinérants, assistantes commerciales, vendeurs magasin

Prérequis (conseillé non obligatoire) : Avoir une activité commerciale

Modalités et délai d'accès : Inscription via la plateforme OCAPIAT, sinon contactez la CCI Dordogne via son site ou par téléphone (coordonnées en bas de page). Accès en fonction des places disponibles et des délais de réponses de l'OPCO ou du financement choisi.

Méthodes pédagogiques :

L'outil théâtre comme moyen de rencontre, de découverte et de vérification de nos comportements : s'ouvrir aux jeux pour mieux savoir vendre, trouver le jeu pour défendre/vendre un produit ou un service.

Les méthodes et outils de la communication pour analyser, mettre en place et installer les différentes étapes de la vente : notion de la base de la communication professionnelle. Analyse transactionnelle et P.N.L.

Modalités d'évaluation : Contrôle continu

Dates et durée : 18 & 25 mai 2021

2 journées de 7 h, soit 14 h.

Horaires : 9 h – 12 h 30 / 13 h 30 à 17 h.

Tarif : 690 € net de taxe.

**Lieu de la formation (en présentiel) :**

CCI Dordogne, Pôle Interconsulaire - Cré@Vallée Nord, 295 Boulevard des Saveurs - 24460 COULOUNIEUX CHAMIERES.

Nombre de personnes :

Mini : 4 maxi : 12

PROGRAMME

- **Travail sur l'accueil : savoir accueillir l'autre**
 - Se dire « bonjour », se présenter, le début d'une relation, établir la relation sur des bases constructives
>>>>Divers exercices de jeux de théâtre de dynamique personnelle et collective

- **Savoir écouter : être à l'écoute de l'autre**
 - Développer l'écoute active, écouter l'autre proposition, développer sa concentration, s'adapter à l'autre, s'écouter en silence et en parole

>>>>Exercices d'improvisation-Techniques A. Boal

- **Echange verbal et non-verbal : Comment parle-t-on ? / Quelle est mon attitude ?**
 - Identifier les différents tons et intentions, respect de l'autre, le client, gérer ses émotions comme un acteur
>>>>Jeux de diction, d'articulation, d'expression orale
>>>>Etablir le contact à l'aide d'exercices de théâtre, training de l'acteur

- **Vendre/défendre son sujet, son produit :**
 - Comment argumenter et convaincre, élargir son argumentaire, être acteur de l'entretien, de la vente
>>>>Jeux d'improvisation et retour du public

- **De l'échange à la négociation : Vérifier l'objectif à atteindre**
 - S'affirmer sans s'imposer, savoir confirmer une vente, optimiser la relation client
>>>>Mises en situation sur thèmes précis

☞ En distanciel (visio-conférence) à partir de Adobe Connect ou Teams Tous les éléments vous seront communiqués dans la convocation par mail.

Contact :
Nadia BALLET
05 53 35 80 59
n.ballet@dordogne.cci.fr