



CL'Homme Conseil
Développeur du Capital Humain

PROGRAMME COMMERCIAL OT : ETRE COMMERCIAL DE SON TERRITOIRE

Céline LANGLOIS
Référénte pédagogique, administrative et PSH
06 51 45 42 66
www.clhommeconseil.com
celinelanglois@clhommeconseil.com

LES 4 OBJECTIFS OPERATIONNELS DE LA FORMATION



PROGRAMME
1 ACCUEILLIR ET IDENTIFIER LE BESOIN CLIENT
<ul style="list-style-type: none">● Se mettre dans la peau du client● Découvrir les motivations client : SONCAS● Connaître les techniques de questionnement● Mes prises de consciences / Mes actions à mener
2 CIBLER ET VALORISER L'OFFRE TOURISTIQUE SELON LE PROFIL CLIENT
<ul style="list-style-type: none">● Connaître les techniques d'argumentation : CAB/P● Réaliser son propre argumentaire sur les offres de sa structure● Placer les produits ciblés et engager la vente● Mes prises de consciences / Mes actions à mener
3 CONNAÎTRE ET PRATIQUER LES TECHNIQUES DE COMMUNICATION POSITIVE ET PERSUASIVE
<ul style="list-style-type: none">● Comprendre le cadre de référence● Optimiser ses 3 vecteurs de communication● Identifier les "mots noirs" et les formulations positives et persuasives● Mes prises de consciences / Mes actions à mener
4 S'EXERCER ACTIVEMENT À LA VENTE
<ul style="list-style-type: none">● Mettre en œuvre son processus de vente● Savoir placer naturellement de la vente additionnelle● Mes prises de consciences / Mes actions à mener
VALIDER SON PLAN D'EVOLUTION PERSONNEL (PEP)
<ul style="list-style-type: none">● Identifier ses axes de progrès et définir son plan d'action

DUREE
2 jours Format distanciel nous consulter
PUBLIC
Conseillers en séjour / membre de l'équipe commerciale Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter
PRE REQUIS
Aucun
ACCESSIBILITE HANDICAP
Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier
MODALITES ET DELAIS D'ACCES
Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation
TARIFS
Un devis est établi après analyse de vos besoins
PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES
<ul style="list-style-type: none">● La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entraînement● Des ateliers courts en petits groupes pour des réponses personnalisées● Une pédagogie positive qui repose sur l'entraide, l'intelligence collective● Une stratégie d'apprentissage orientée à 70% vers l'action● Connexion Internet / PC / Micro / Caméra / Téléphone
MODALITES D'EVALUATION
<ul style="list-style-type: none">● AVANT : Questionnaire de niveau et recueil des objectifs de développement● PENDANT : Evaluation à chaque étape (Exercices ou mises en situation)● APRES : Questionnaire d'évaluation des acquis et d'évaluation de la formation● APRES : Suivi post-formation à la carte
SANCTION
Certificat de réalisation à l'issue de l'action
LES + DE LA FORMATION
<ul style="list-style-type: none">● Dédramatisation de l'acte de vente / mise en confiance● Création d'une grille de questionnement besoin client● Création fiches argumentaires par prestation et produit● Mises en situations filmées avec grille débriefing

Consultez le taux de satisfaction: <http://clhommeconseil.com/avis.php>