



**C L'Homme Conseil**  
Développeur du Capital Humain

## PROGRAMME COMMERCIAL OPTIMISER SON APPROCHE COMMERCIALE EN RDV

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

### LES 4 OBJECTIFS OPERATIONNELS DE LA FORMATION



#### PROGRAMME

##### 1 APPROFONDIR LA DÉCOUVERTE POUR MIEUX VENDRE

- Utiliser la structure de l'entretien de découverte
- S'exercer aux 4 typologies de question

##### 2 MAÎTRISER SON OFFRE COMMERCIALE ET RENFORCER L'IMPACT DE SON ARGUMENTATION

- Identifier l'impact des 3 vecteurs de communication
- S'exercer à l'argumentation

##### 3 TRAITER EFFICACEMENT LES OBJECTIONS ET SAVOIR REBONDIR

- Comprendre les bénéfices de l'objection
- S'exercer à la méthode AIR

##### 4 PRÉSENTER ET DÉFENDRE SON OFFRE COMMERCIALE

- Préparer son offre avec la matrice de négociation
- S'exercer à la présentation et négociation de son offre

##### VALIDER SON PLAN D'EVOLUTION PERSONNEL (PEP)

- Identifier ses axes de progrès et définir son plan d'action

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

#### DUREE

2 jours - 14h  
Format distanciel nous consulter

#### PUBLIC

Commerciaux et responsables d'agence  
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

- 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

- 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

- Intervenante avec 20 ans d'expérience en commercial et management
- Une pédagogie basée sur des méthodes actives
- Des études de cas à partir de situations vécues
- Construction d'un Plan d'Evolution Personnel