

## **FORMATION**

### **Augmenter sa performance commerciale en obtenant de bon gré**

**Profil des stagiaires** : Tout personnel avec une mission commerciale ou amenant un lien à l'autre dans la relation professionnelle

#### **Objectifs**

- Identifier les valeurs de l'entreprise
- Identifier ma posture commerciale et mes acquis
- Développer une posture assertive – outils de la gestion des objections
- Utiliser les étapes phares de la démarche commerciale

**Pré-requis** : Les stagiaires doivent pouvoir :

- avoir accès et utiliser à la prise de note vocale ou écrite, être munis d'un PC ou équivalent équipé d'un micro et d'une webcam et être en capacité d'avoir accès et d'utiliser les outils informatiques nécessaires
- accéder en toute indépendance à la langue française utilisée pendant la formation

**Délai d'accès à la formation** : à la main du commanditaire

#### **Formateur et méthode pédagogique :**

**Lilian LACORNE**, Formateur professionnel pour adultes (OF n°76341163034) Coach Professionnel, Ingénieur en formations et Consultant Sénior, et Certifié HERRMANN INTERNATIONAL et accrédité Egokode

**Formation/Méthode** : Diaporama power point et/ou Support papier ou dématérialisé de la formation – ATELIERS - Echanges interactifs oraux et exemples d'expériences. Evaluation formative et évaluation sommative de fin de formation. Evaluation de satisfaction du stagiaire en fin de formation, Remise d'une attestation de formation, de présence et d'assiduité – Suivi à 45 jours post formation

**Modalités pédagogiques** : Ludique, sommatif et démonstratif

Les supports de formation seront adressés en dématérialisé aux stagiaires.

**Lieu de formation** : Lilian Lacorne – Mas de le Lie – 34480 MAGALAS

## **COACHING et FORMATIONS**

**Format, Durée et date(s)**

**Format présentiel (si contrainte sanitaire = en distanciel )**

Sur demande à convenir avec l'organisme de Formation

De 09h00 à 13h00 et 14h00 à 18h00 - Soit 2,29 Jours = 2 x 8 h = 16 heures

**Investissement pédagogique :**

**Frais de formation** : coût unitaire HT 35 €/h soit 280 € par 1 journée et par personne  
**soit ici un total de frais de formation pour 16h (soit 2,29 jours) de 560,00 € HT par personne**

Frais d'Ingénierie pédagogique 300 € HT pour le stage en globalité = **offert**

Frais de vie des consultants (trajet, hébergement et repas = néant) = **0,00 €**

TVA (ou net de taxes en cas d'exonération de TVA – formulaire 3511) = 0 €

Frais annexes de formation = salle, café accueil + 2 pauses + déjeuner du midi sur place = 60 € par jour et par personne = **offert**

**ICI FORFAITISE DE LA FACON SUIVANTE A TITRE EXCEPTIONNEL :**

**TOTAL GENERAL : 560,00 € € Nets de Taxes dont frais de déplacement : 0,00 € par participant**

**Dont contribution éventuelle des financeurs publics : 0 €**

**Chaque stagiaire assure et porte la charge financière et l'organisation de ses trajets, repas et hébergement.**

***Un acompte de 100,00 € devra être réglé par chèque ou virement à la signature de la convention pour la partie frais de formation. Soit un 1<sup>er</sup> versement de 80,00 € et le solde de 460,00 € au plus tard le 1<sup>er</sup> jour de la formation***

*A noter qu'aucune demande de subrogation ne sera acceptée ni aucune demande de délégation du gestion du dossier OPCO*

**Stage inter entreprises :** Minimum 2 personnes / Maximum 6 personnes

Possibilité d'accompagnement à la demande de prise en charge potentielle par l'OPO du demandeur (cochez la case de l'accompagnement souhaité)

- Administratif de base lié au remplissage du dossier de demande : 50,00 Euros Nets de Taxes
- Administratif lié au remplissage du dossier de demande et à son dépôt auprès de l'OPCO puis à la demande éventuelle de remboursement : 100,00 Euros HT

**Le présent document vaut devis, l'accord étant à formaliser via la signature de la convention de formation et de ses annexes notamment**

**COACHING et FORMATIONS**




## PROGRAMME

### Journée 1

- Identifier vos valeurs et celle de votre entreprise
- Vous : adopter la bonne posture entre le moi, la fonction et le rôle
- Les outils d'une relation client efficace
- Identifier le déroulé commercial d'une relation commerciale efficace : du R0 au R2
- Optimiser le déroulé des étapes du R0 et du R1
- Assurer une découverte client efficace et mettre en avant les bénéfices du R1 pour le client

### Journée 2

- Assurer un inter R1/R2 au bénéfice de la découverte client et de son efficacité de présentation
- Savoir sélectionner les meilleures annexes globales, services et engagements au bénéfice du client
- Optimiser son R2 pour obtenir de bon gré du client
- Animer son book pour augmenter sa performance
- Mise en pratique autour de cas concrets pour faire face aux objections et apprendre à les lever

 *Lilian Lacorne s'engage pour l'accessibilité au travers de l'accueil des personnes à mobilité réduite. Merci de nous contacter en amont si vous souhaitez davantage de renseignements sur ce sujet.*

### COACHING et FORMATIONS