

ENTRAINEMENT à LA VENTE

OBJECTIFS :

Mettre en pratique les concepts appris dans le premier module.

- ★ Apprendre à cibler les vrais besoins de l'acheteur avant de proposer.
- ★ Trouver son propre style de communication.
- ★ S'entraîner dans différentes situations.

DUREE :

2 jours

PRIX :

1220 €/par stagiaire incluant le repas du midi et les pauses

LES + DE LA FORMATION :

- De véritables séquences d'entraînement permettant un progrès immédiat de chaque participant,
- Une pédagogie centrée sur les mises en situation et la participation active des participants, favorisant ainsi l'expérience concrète et le vécu,
- Une adaptation aux besoins et aux attentes spécifiques de chaque participant

CONTENU :

Une pédagogie qui s'appuie, en alternance, sur :

- Une méthode de préparation (analyse du public, cible,...)
- Des exercices pratiques (techniques théâtrales), permettant de travailler la cohérence entre le message et la forme.
- Des mises en situation avec, pour chacune d'elles :

- Des improvisations autour des différentes évolutions de situations,
- Une analyse de chacune d'elles (débriefing), visant à transmettre des conseils individuels,
- Des apprentissages collectifs
- De multiples répétitions permettant de progresser dans le nouveau geste ou comportement, afin de se sentir à l'aise.

PUBLIC CONCERNE

Commerciaux ou technico-commerciaux débutants ou confirmés.

PRE-REQUIS

Aucun

MOYENS PEDAGOGIQUES

Un support complet sera remis à chaque stagiaire qui lui permettra de revoir chaque thématique abordée durant la formation.

Travail de groupe, exercices, mises en situation

INTERVENANT

Cristina SILVA

Comédienne professionnelle formée au Conservatoire Royale de Madrid ; Cristina a collaboré avec des metteurs en scène comme John Strasberg et Rosa Garcia Rodero, et a exercé cette profession durant **14 ans au théâtre, au cinéma et à la télévision** .

Après une reconversion comme consultante en management, elle met son expérience et son savoir faire aujourd'hui dans le domaine de la prise de parole en publique en utilisant les techniques théâtrales pour mieux appréhender la communication.

	Aix en Provence	Bandol	Avignon
ANNEE 2010			
Octobre			
Novembre			
Décembre	13 et 14		
ANNEE 2011			
Janvier			
Février			
Mars		14 & 15	
Avril			
Mai			
Juin			20 et 21
Juillet			
Septembre			
Octobre	17 & 18		
Novembre			
Décembre			12 et 13