

PROGRAMME DE FORMATION

Titre : Développer son efficacité commerciale avec Insights Discovery®

Bénéficiaire :

Dirigeant, Cadre / Manager d'équipe, Collaborateur étant amené à prendre des responsabilités managériales, Collaborateur.

Durée :

1 jour (7 heures)

Prérequis :

Savoir lire et écrire, avoir une bonne maîtrise de la langue française.

Avoir réalisé la formation « Développer son efficacité relationnelle avec Insights Discovery® ».

Les objectifs pédagogiques :

Donner les clefs aux participants qui leur permettront d'être plus agiles dans leur relationnel commercial et donc plus performants.

Compétences professionnelles visées :

- Connaître ses points forts et points de vigilance en termes de comportements dans le cadre d'une relation commerciale,
- Savoir identifier les préférences de son prospect, de son client,
- Savoir d'adapter pour mieux entrer en relation avec son client et être plus efficace dans son activité commerciale.

Contenu de la formation :

- Introduction
- Les énergies de couleur dans l'activité commerciale
- Savoir reconnaître les préférences de ses clients :
 - Indices au niveau verbal
 - Indices au niveau non-verbal
 - Indices au niveau des interactions
 - Indices au niveau de l'environnement de travail
- Le profil personnel module « efficacité commerciale »
- Comment se connecter avec ses clients ?
- Engagement vers l'action
- Conclusion

La méthode pédagogique :

- Utilisation de l'outil Insights Discovery®
- Apport d'informations et d'explications théoriques par le formateur,
- Implication des personnes formées grâce à l'approche formateur / coach,
- Réalisation de mises en situations réalistes et pratiques permettant aux participants de mettre en œuvre les notions acquises,
- Echanges autour d'exemples concrets entre les participants pour illustrer les points abordés (anecdotes, difficultés rencontrées...),
- Vérification de la bonne acquisition des thématiques abordées tout au long de la session et à la fin de chaque journée,
- Le formateur reste disponible et joignable suite à la formation pour répondre aux questions des participants.

Les moyens techniques :

- Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation,
- Support d'animation de formation projeté (PPOINT),
- Paper-board, post-its,
- Outils d'animation Insights Discovery® : Profil personnel Insights Module base + efficacité commerciale, tapis, cartes, briques...
- Citations et images impactantes et inspirantes,
- Discussion autour d'exemples concrets,
- Scénarios et mise en scène réalistes pour les mises en situations et exercices pratiques,
- Possibilité de filmer les participants pendant les exercices (sous réserve de leur accord),
- Questionnaire de validation des acquis comportant des QCM, des questions ouvertes et des questions de réflexion,
- Mise à disposition des participants d'un support en version informatique à la suite de la formation.

Organisation logistique :

- Lieu : Bâtiment IN'ESS, 30 avenue Pompidor, 11100 Narbonne.
- Date : *Nous consulter.*
- Horaires : 09h00-17h00.

Suivi et évaluation :

- Feuille de présence / d'émargement (signature par demi-journée),
- Questionnaire de validation des acquis en fin de journée avec correction en groupe,
- Attestation de formation individuelle,
- Formulaire d'évaluation à chaud de la formation : réalisé à la fin de la formation,
- Formulaire d'évaluation à froid de la formation : réalisé 1 mois après la formation.

Tarifs :

- Inter-entreprise : 500 € HT/ participant.
- Intra-entreprise : à partir de 1900 € HT (*tarif à personnaliser selon le nombre de participants et selon la personnalisation souhaitée du contenu de la formation*).