

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 :

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),
- Utilisation de l'application collaborative Klaxoon®,
- 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 pouvant comporter 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 : *A définir*
- Date : *Nous consulter*
- Horaires : 09h00-17h00

Modalités et délais d'accès :

- Formation dispensée en présentiel, en intra-entreprise pouvant être réalisée tout au long de l'année,
- Afin de permettre la création d'une dynamique de groupe tout en préservant la qualité des échanges, le nombre de participants optimum pour cette formation est compris entre 5 et 12 participants.
- Un délai minimum d'un mois devra être prévu entre la demande initiale de formation et sa réalisation effective afin de garantir la qualité de la prestation réalisée (recueil du besoin, adaptation des supports, gestion administrative...). Ce délai pourra être supérieur en cas de prise en charge par un OPCO.
- Pour les personnes en situation de handicap, prendre contact avec le référent Handicap d'Evolution Management (Caroline de Nervo 06.80.88.83.70 / cdenervo@evolutionmanagement.fr) afin de trouver les solutions qui vous permettront de suivre cette formation dans les meilleures conditions.

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 :

- 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*).

Contact :

- Caroline de Nervo : 06.80.88.83.70 / cdenervo@evolutionmanagement.fr