

Développer son efficacité commerciale avec Insights Discovery[®]

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

Donner les clefs aux participants qui leur permettront d'être plus efficaces dans les différentes étapes du processus de vente.



1 JOUR
(7 heures)



Inter-entreprise
550 €HT
/ PARTICIPANT

Intra-entreprise
À PARTIR DE 1850 €HT*

CONTENU DE LA FORMATION

> Introduction

> Les énergies de couleur dans l'activité commerciale

> Le profil personnel module « efficacité commerciale »

> Savoir reconnaître les préférences de ses clients :

- Savoir capter les indices
- Savoir identifier la typologie de son client

> Le modèle des étapes de vente Insights

- Connaître les différentes étapes
- Comprendre les indicateurs de préférence de vente
- Identifier ses points forts et ses points de développement

> Savoir s'adapter à son client pour se connecter durablement

> S'engager dans l'action

> Conclusion

BÉNÉFICIAIRES :

Dirigeant ; Manager ; Collaborateur

PRÉREQUIS :

Avoir réalisé la formation « Développer son Agilité relationnelle avec Insights Discovery^{®1} »

COMPÉTENCES

PROFESSIONNELLES VISÉES :

- Comprendre comment les énergies de couleur peuvent impacter l'efficacité du processus de vente
- Savoir identifier la typologie et les préférences de ses clients
- Savoir s'adapter à la typologie de son client au cours des différentes étapes du processus de vente.

*Tarifs comprenant uniquement le module "Vente efficace" du profil
*Tarif à personnaliser selon le nombre de participants
et selon la personnalisation souhaitée du contenu de la formation.*

Vous retrouverez les informations complémentaires au verso



CONTACT : Caroline de Nervo

 06 80 88 83 70  cdenervo@evolutionmanagement.fr  www.evolutionmanagement.fr

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 d'exercices réalistes et pratiques permettant aux participants de mettre en œuvre les notions acquises ;
- Échanges 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 la journée ;
- Le formateur reste disponible et joignable suite à la formation pour répondre aux questions des participants.

LES MOYENS TECHNIQUES :

- Support d'animation de formation projeté (PPOINT) ;
- Utilisation de l'application collaborative Klaxoon® ;
- Paperboard ;
- Outils d'animation Insights Discovery® : Profil personnel Insights, tapis, cartes, briques... ;
- Citations et images impactantes et inspirantes ;
- Discussion autour d'exemples concrets ;
- Mise à disposition d'un support informatique à la suite de la formation.

ORGANISATION ET LOGISTIQUE :

- Lieu : à définir (formation intra-entreprise) / Narbonne (formation inter-entreprise)
- Date : Nous consulter
- Horaires : 09h00-12h30 / 13h30-17h00

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

- Formation dispensée en présentiel, en intra-entreprise (pouvant être réalisée tout au long de l'année) et en inter-entreprise (se reporter au calendrier correspondant).
- 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 4 et 16 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 d'évaluation des acquis en fin de journée avec correction en groupe ;
- Certificat de réalisation individuel ;
- 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.