

BOOSTER SON ARGUMENTAIRE COMMERCIAL ET SON AISANCE RELATIONNELLE

- Atelier radiophonique -

Cette formation animée par un EXPERT de la performance commerciale et de l'audiovisuel vous apportera les clés de la communication commerciale par une approche singulière grâce à une pratique du média radiophonique. Cette formation est axée sur la réalité terrain. Complète, elle permet d'approfondir les fondamentaux de la phase d'élaboration d'un discours commercial par une mise en situation de réalisation d'un programme radiophonique.

Par la réalisation d'une émission de radio, les stagiaires seront confrontés à toutes les étapes de la construction d'un discours ou d'un argumentaire et les exposer de manière convaincante auprès des clients.

L'objectif final étant pour l'équipe de stagiaire de développer son chiffre d'affaires en affutant ses méthodes de communications orales.

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des stagiaires

- Conseiller vendeur / Commercial terrain / Ingénieur commercial / Technico-commercial / Chargé d'affaires / Attaché commercial / Vendeur en magasin.

Prérequis

- Aucun

Avant la formation

- Questionnaire de positionnement pour identifier ses propres axes de progrès

Objectifs pédagogiques

- Donner aux commerciaux les clés pour adapter son discours au quotidien
- Savoir construire une argumentation adaptée
- Savoir interroger un client, un prospect
- Savoir mener un entretien commercial
- Écouter son discours, ne plus s'écouter parler

Contenu de la formation

- Les clés du discours au quotidien
 - Savoir évaluer son temps de parole
 - Savoir adapter son discours à son temps de parole
 - Savoir construire son temps de parole
- Construire une argumentation, écrire un « papier »
 - Construire un pitch en 7 points
- Faire parler son client, écrire une interview
 - Savoir poser des questions
 - Savoir écouter son interlocuteur
 - Savoir rebondir en entretien
 - Argumenter pour convaincre
 - Conclure positivement l'entretien
- Écouter son discours
 - Écoute critique
 - Savoir écouter sa voix, son discours
 - Découvrir l'ampleur de sa voix
 - Savoir moduler sa voix
 - Affiner sa diction
 - Apprivoiser le trac

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Nos responsables pédagogiques et formateurs sont des experts reconnus dans leurs métiers.

Moyens pédagogiques et techniques

- Écriture et enregistrement de pitch commerciaux
- Écoute critique collective
- Réalisation d'interview
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation radiophonique
- Exposés théoriques
- Présentation projetée
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Quiz d'évaluation du niveau de connaissance des stagiaires.
- Quiz d'évaluation des acquis.
- Formulaire d'évaluation de la formation (préalable, à chaud et à froid).
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Caractéristiques et modalités

Type de parcours de formation : Collectif

Effectif : 4 à 8 participants par session

Niveau d'entrée : sans niveau spécifique

Niveau de sortie : sans niveau spécifique

Modalités d'admission : Admission sans disposition particulière

Modalités d'accès à la formation : Entre 1 et 90 jours à partir de la demande d'inscription

Tarif : Nous consulter

Accessibilité : Accessibilité aux personnes en situation de handicap

