



SAVOIR-ÊTRE COMMERCIAL

Mieux me connaître pour être plus efficace dans mon rôle commercial

100% PRÉSENTIEL

DURÉE et HORAIRES

- ☐ 7 heures soit 1 jour
- ☐ 8:30-12:30 14:00-17:00

DATES

- ☐ Merci de nous consulter pour connaître la prochaine session

COÛT DE LA FORMATION

- ☐ 329 euros HT
- ☐ Possibilités de prise en charge par votre OPCO

DELAIS D'ACCÈS

- ☐ 7 jours

LIEU

- ☐ DAL'ALU – Site ALUCAMPUS

CONTACT

Pour vous inscrire, merci de nous contacter

- ☐ Société DAL'ALU
Z.A. La Prade
Rue des Girolles 33 650
Saint-Médard d'Eyrans
- ☐ formations@alucampus.fr
- ☐ www.dalalu.fr
- ☐ www.alucampus.fr
- ☐ Tél : 05 56 67 40 40/49
- ☐ Mob : 07 63 46 58 27

MODALITÉS

- ☐ Capacité d'accueil : 4 min.
- ☐ Feuille d'émargement
- ☐ Attestation d'assiduité délivrée à l'issue de la formation
- ☐ DAL'ALU SAS
SIRET 438 705 238 000 22
- ☐ Numéro d'enregistrement de l'organisme de formation
75 33 10438 33
- ☐ En cas de situation de handicap, contactez-nous pour connaître l'accessibilité de la formation et l'adaptation.

OBJECTIFS

- ☐ S'évaluer pour mieux se connaître
- ☐ Développer son leadership relationnel en face à face, renforcer sa force de persuasion en clientèle
- ☐ Développer une attitude positive et une motivation dans les périodes compliquées
- ☐ Reconnaître et adopter les bonnes postures lors de ses rendez-vous commerciaux : travailler sa communication commerciale

PUBLIC et PRÉREQUIS

Ce programme est destiné à toute personne ayant des fonctions commerciales (Commerciaux, chef d'entreprise).
Aucun prérequis n'est nécessaire.

LES + DE LA FORMATION

- ☐ **Concret** : des outils et des grilles de lecture directement applicables et simples à utiliser au quotidien
- ☐ **Expérimentation** : nous allons vivre des situations et nous mettre en situation sur des cas fournis par votre expérience
- ☐ **Convivial** : nous allons nous mettre en action de manière ludique et vivante dans une ambiance détendue et bienveillante.
- ☐ **Modalités pédagogiques** : Apport d'outils et de modèles, Echanges de pratiques et d'expérience
- ☐ **Modalités d'évaluation** : mise en situation professionnelle, jeux de rôle, exercices pratiques avec des supports ludiques

PROGRAMME

- ☐ **Mieux me connaître : Prendre conscience de mon système de valeurs notamment en situation de vente**
 - Détecter mes préférences comportementales (outils ProcessCom®) / Repérer mes talents relationnels et les intensifier
 - Repérer, comprendre mes comportements récurrents inconfortables dans les relations clients ou prospects: les bons leviers émotionnels à activer pour mieux gérer



SAVOIR-ÊTRE COMMERCIAL Mieux me connaître pour être plus efficace dans mon rôle commercial

100% PRÉSENTIEL

PROGRAMME

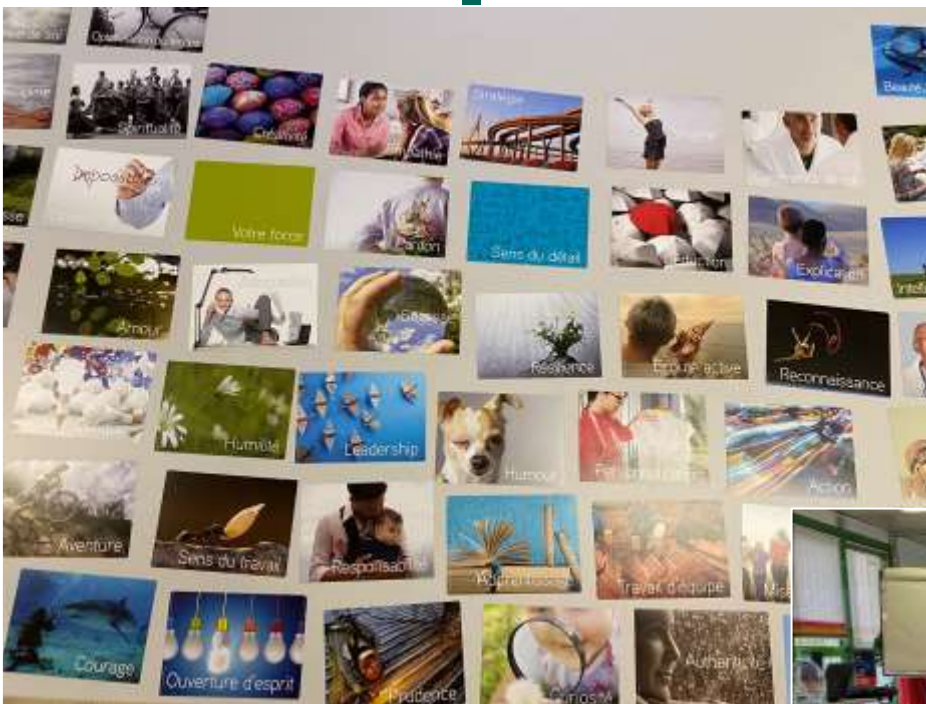
□ Appréhender les savoir-être du vendeur d'aujourd'hui : travailler sa communication

- Contrôler ses attitudes (l'importance du non verbal), parler positivement (le verbal) : La communication orale et non verbale
- Réussir son premier contact : Savoir créer un climat de confiance et d'empathie dès les premières secondes
- Retour sur la communication non verbale : l'image que je renvoie
- Comment travailler sa synchronisation verbale et non verbale , un pas vers le succès ?
- Comprendre ce qu'est le sens du service pour assurer une relation sereine ?



PROGRAMME

SAVOIR-ÊTRE COMMERCIAL



Sauf autorisation de DAL'ALU SAS, toute reproduction, modification, publication, copie ou adaptation de tout ou partie des éléments de ce programme est interdite