

SALES IN PROGRESS

44 rue Vieille du Temple

75004 Paris

Email : contact@salesinprogress.com

Tel : 01 43 50 07 89



Com'Active

Développer un mode de communication pro-business

Formation Présentiel

A la fin de cette action de formation, les stagiaires seront capables de :

- Être reconnu comme professionnel, légitime et fiable
- Savoir réagir en temps réel dans la forme qui convient
- Utiliser ses émotions à des fins positives
- Donner envie à l'autre de s'engager dans un partenariat

Durée: 28.00 heures (4.00 jours)

Profils des apprenants :

- La force commerciale, les managers d'équipes,
- Tout salarié qui a des interactions avec les clients
- Tout salarié qui souhaite gagner en confiance en soi / en assertivité
- Tout salarié qui souhaite améliorer ses relations interpersonnelles

Prérequis :

- Aucun

Accessibilité et délais d'accès :

Les actions sont compatibles avec l'accueil de personnes en situation de handicap.

Pour toutes informations complémentaires sur le sujet, contacter Marc

(marc.rozoy@salesinprogress.com, 06.34.22.31.71) pour adaptation de la prestation au public

Délai d'accès: 2 semaines à partir de l'acceptation du devis

Qualité et indicateurs de résultats :

Taux de satisfaction des apprenants

Objectifs pédagogiques :

- Développer sa capacité d'écoute
- Développer sa capacité d'impact et d'influence
- Être plus audacieux dans ses propositions et son approche
- Mettre en avant son point de vue et ses idées de façon élégante

SALES IN PROGRESS | 44 rue Vieille du Temple Paris 75004 | Numéro SIRET : 84140624200013 |

Numéro de déclaration d'activité : 11755929175 (auprès du préfet de région de :)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

SALES IN PROGRESS

44 rue Vieille du Temple

75004 Paris

Email : contact@salesinprogress.com

Tel : 01 43 50 07 89



Contenu de la formation :

- **Atelier #1 : PRISE DE CONSCIENCE**
- **Atelier #2 : DISPOSER DE REPÈRES**
- **Atelier #3 : SE PRÉPARER ET RÉUSSIR LE DÉMARRAGE**
- **Atelier #4 : COMPRENDRE L'AUTRE, SON BESOIN, SES SPÉCIFICITÉS**
- **Atelier #5 : PLAN D'ACTION INDIVIDUEL**
- **Atelier #6 : SUIVI DES PLANS D' ACTIONS INDIVIDUELS**
- **Atelier #7 : MONTRER LA VALEUR DE SON OFFRE**
- **Atelier #8 : CONCLURE L'ENTRETIEN**
- **Atelier #9 : PLAN D'ACTION INDIVIDUEL**

Organisation de la formation :

Équipe pédagogique :

Philippe Daunis,

Formateur et coach, Expert en efficacité commerciale et managériale

<https://www.linkedin.com/in/philippe-daunis>

Moyens pédagogiques et techniques :

La formation alterne :

- Exercices en sous-groupes et en grand groupe
- Débriefing en sous groupes et grand groupe
- Présentation des concepts et outils par le formateur
- Synthèses et résolutions

Documents remis au participant:

- Une copie digitale des outils des outils verbaux de communication

SALES IN PROGRESS | 44 rue Vieille du Temple Paris 75004 | Numéro SIRET : 84140624200013 |

Numéro de déclaration d'activité : 11755929175 (auprès du préfet de région de : Ile de France)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

SALES IN PROGRESS

44 rue Vieille du Temple

75004 Paris

Email : contact@salesinprogress.com

Tel : 01 43 50 07 89



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

- Quiz et interactions après chaque apport pédagogique clé
- Rédaction d'engagements personnels après chaque séquence pédagogique
- Réalisation d'un plan d'action personnel à l'issue du stage
- Rapport oral de mise en application : après l'intersession, au démarrage du module, échange sur les réussites et les difficultés suite à la mise en œuvre du plan d'action

Prix : 7.600.-- Euros (HT)