

# Devenez

## Un pro de la vente

### Programme

**Up-Skilling (présentiel ou distanciel) 3 jours.**

#### JOUR 1

Matin:

Introduction : Présentation de chacun.

Les règles du jeu.

Présentation du plan et des objectifs de la formation.

Les préjugés sur le métier de commercial et l'argent.

Croyances et réalités autour du métier.

Après-midi:

Exercices pratiques : Découvrez le commercial unique qui est en vous !

Atelier : Vendre passionnément ! Retour candidats et débriefing.

L'état d'esprit du vendeur d'exception`

Aborder le processus de vente.

#### JOUR 2

Matin:

L'art d'inspirer le client à vous acheter !

Les 3 qualités essentielles du commercial.

Les 6 Métiers du commercial

Le ciblage (Où le trouver, La qualification).

Après-midi:

Mieux comprendre et connaître son client.

Atelier : L'art de vendre un rendez-vous (prospection).

#### JOUR 3

Matin:

L'art de l'écoute active.

Les 5 fondamentaux pour une écoute active.

Comment créer du lien, générer la sympathie ?

Atelier écoute active.

Après-midi:

Comment lire dans les pensées de votre client.

Atelier détection du profil client.

Conclusion de la formation :

Bilan des 3 journées Évaluation de la formation

Quizz - Questions/Réponses Évaluation du formateur.

**E-learning 2.5 jours.**

**Pro de la vente : 4h**

**Développement de soi : 7 h**

Comment se positionner et s'aligner en tant qu'individu.

**La 1er impression est toujours la bonne : 7 h**

Savoir Vivre et Savoir Être dans la société d'aujourd'hui ainsi que tous les codes professionnels.

### Objectif

Comprendre les enjeux du métier de commercial (travail sur les croyances et les préjugés du métier).

Donner tous les outils nécessaires pour mener un entretien de vente gagnant, même si vous êtes débutant.

Faire vivre une véritable expérience de vente à chaque candidat.

Avoir une grille d'analyse permettant de se réajuster au fil des rendez-vous.

### Pré-requis

Volonté de devenir commercial et être en contact avec d'autres personnes.

Navigateur Web (PC, tablette...) pour la partie E-learning.

Avoir un ordinateur portable lors de la formation en présentiel serait un plus.

### Public concerné

- Vendeurs, Aspirants commerciaux
- Commerciaux
- Entrepreneurs (débutants ou confirmés)

# Devenez Un pro de la vente

## Moyens pédagogiques

### E-learning seul :

Supports de cours. Plateforme E-learning.  
Test de compétences, avant, pendant, et après la formation.  
Rappels de principes par e-mails.

### E-learning et Up-skilling :

Supports de cours.  
Plateforme E-learning.  
Test de compétences, avant, pendant, et après la formation.  
Rappels de principes par e-mails.  
Suivi pédagogique du formateur par web conférences interactives (Zoom).  
Paper Bord (Stylo Papier).  
Téléphones.  
Vidéo projecteur.  
Système de sonorisation

## Moyens d'encadrement

Enseignement basé sur la méthode pédagogique NAPI® (Neuro Assimilation Pluri-Intelligences) qui reprend les principes de la pédagogie inversée et des dernières études en Neurosciences sur les multi formes d'intelligences.

\*Plateforme certifiée NAPI® : Plateforme de formation E-learning permettant de suivre les cours à son rythme avant les ateliers physiques. Complète et illustrée par un enseignement pratique et étudiée pour être compréhensible par les multi formes d'intelligences recensées, cette plateforme permet de préparer le cerveau de chaque candidat à assimiler durablement les différents contenus.

## Détail de la formation

2 possibilités : E-learning seul ou E-learning + Up-skilling

### Formation E-learning (référence : PV-1-CNIP) :

18 h soit 2.5 jours.

**Coût de la formation 1950 € NET.**

### Formation E-learning + Up-skilling (référence : PV-1U-CNIP) :

E-learning : 18 h soit 2.5 jours.

Up-skilling : 21 h soit 3 jours.

Durée total 39 h soit 3.5 jours.

**Coût de la formation : 2100 € NET.**

## Suivi d'exécution du programme et appréciation des résultats.

Fiches pédagogiques remises en main propre aux participants.  
Rapport d'évaluation des participants transmis aux dirigeants :  
Évaluations, exercices pratiques fait par le formateur.  
Évolution des compétences dans le temps.  
Retour de présence sur les rendez-vous Web-conférences mensuelles.  
Validation des connaissances par Quiz.  
Retour direct des candidats sur l'assimilation pendant 3 mois après la formation.

## Processus pédagogique et d'encadrement :

### E-learning seul :

1. Évaluation en début de cycle.
2. Cours en E-learning (\*plateforme certifiée NASS®).
3. Évaluation en milieu de cycle.
4. Évaluation en fin de cycle E-learning.
5. Test au-delà des 3 mois pour évaluer sa progression.
6. Test 12 mois après la formation.

### E-learning et Up-Skilling :

1. Évaluation de compétence avant démarrage du contenu
2. Cours en E-learning (plateforme certifiée N-ASS®\*)
3. Formation pratique en atelier ou zoom (validation du travail)
4. Évaluation en fin d'atelier
5. Coaching de suivi pendant 3 mois, rappels de principes, bonus et encouragements par e-mail
6. Évaluation à l'issue des 3 mois pour évaluer la progression
7. Évaluation à l'issue des 365 jours

Enseignement basé sur la méthode pédagogique NASS® (Neuro Assimilation Pluri-Intelligences) qui reprend les principes de la pédagogie inversée et des dernières études en Neurosciences sur les multi-intelligences.

