

## Public

Tout public

## Prérequis

Aucun

## Durée

3 jours

## Prix

Inter-Entreprise\*\* 18h. 1750€

Intra-Entreprise\*\* 18h. 3000€\*

\* Prix Inter HT / personne, Prix

Intra HT / groupe.

\*\* Nombre de stagiaires

minimum : 6

## Calendrier

A voir avec le centre

## Modalité

5 demi journées + 3 Rdv de coaching

## Formatrice et

## Personne à contacter :

Hélène Séjourné

06 25 44 05 32

helene@sejourne.eu

## Profil de l'intervenante

Hélène Séjourné

✓ Analyse transactionnel Niveau 101 et 202

✓ Certifiée MBTI

✓ Certifiée ICF ACC

✓ Certifiée COS® Coaching Orientée Solution

✓ Certifiée PerformenSe : Evalueur Dialecho

✓ Team Alchemy

✓ DESS IAE de Nice

✓ Master EGCI Paris

HELENE SEJOURNE

## CHANGER DE POSTURE POUR COMMERCER DURABLEMENT

Cette formation vous aidera à prendre conscience que l'on peut développer son activité sans intention de vendre

### Objectif de la formation :

- Prendre conscience du facteur humain dans la relation commerciale afin de dédramatiser et de professionnaliser son approche
- S'engager vers un processus d'échange et de co-construction plutôt que de pousser à l'achat permettant de multiplier les opportunités pour aller vers des relations durables.

### Programme de formation

#### Jour I

##### 0. Recueil des attentes

- Faire connaissance
- Être au clair sur le contenu de la formation
- État de lieu de la relation commerciale

##### I. DEMYSTIFIER LA VENTE

- Les attentes du client
- Les étapes pour réussir une vente

#### Exercice

- ↻ *Qu'est-ce qui est difficile pour moi ?*
- ↻ *Qu'est-ce qui me manque ?*
- ↻ *Qu'est-ce que je fais bien ?*

#### Jour II

##### II. LA PREPARATION : LA BASE D'UNE RELATION COMMERCIALE DURABLE

- Préparation son entrée en relation
- Savoir valoriser son entreprise

#### Exercice

- ↻ *Rédiger son Pitch*
- ↻ *Training sur le Pitch (passage devant la vidéo et amélioration)*
- ↻ *Plan de développement personnel*

##### III. DONNER POUR RECEVOIR

- Ne pas se tromper d'intention
- Savoir poser des questions puissantes pour recueillir de l'informations
- Diagnostiquer le besoin
- Comprendre les motivations de son interlocuteur
- Pratiquer l'écoute active
- L'art du questionnement et de la reformulation

#### Exercice

- ↻ *Construction d'un questionnaire de diagnostic*
- ↻ *Training sur l'écoute active*

##### IV. SAVOIR REDIGER UNE OFFRE

- Les points clés d'une offre
- Engager le client dans la signature

#### JOUR III

282 Chemin du Val Martin  
06560 Valbonne  
www.helenesejourne.fr

SAS capital 5000€  
Siret 804 263 986 00015  
RCS Grasse - n°TVA FR 02 804 263  
986 enregistré sous le n°  
93.06.07480.06 auprès du préfet de  
région

## IV MIEUX SE CONNAITRE POUR MIEUX NEGOCIER

- Mon style de négociateur
- Compétences et qualités d'un négociateur
- La négociation avant tout une affaire de communication
- L'Analyse Transitionnelle au service de la négociation
- Les fondamentaux de la communication : la distorsion, l'écoute, l'art du questionnement et la reformulation au service de la négociation
- Comment éviter les situations de blocage ?
- La posture gagnant-gagnant en négociation

### Exercice

- ↻ Autodiagnostic : quel négociateur suis-je, mes positions de vie
- ↻ Jeux de rôle sur les différentes positions dans une négociation

### PLAN DE DEVELOPPEMENT PERSONNEL

- Définir ses objectifs d'amélioration.
- Définir et formaliser les actions à mettre en œuvre.
- Poser des jalons en termes de temps et s'engager sur des délais.

### Les points forts :

- ▶ Échanges de bonnes pratiques
- ▶ Questionnement type coaching pour amener les participants à trouver leurs propres ressources
- ▶ Plusieurs auto diagnostics pour mieux se connaître
- ▶ Un suivi possible
- ▶ La formatrice est certifiée Analyse transactionnelle, approche neurocognitive et comportemental (ANC) et MBTI. Elle apporte une vision pragmatique de la relation commerciale, basée sur plus de 10 ans d'expérience en grande distribution et 5 ans en tant que chef d'entreprise.

## Évaluation

### A chaud :

Questionnaire d'auto-évaluation des connaissances  
Retour d'expérience intersession  
Questionnaire de satisfaction

### A froid

Suivi post formation, Envoi d'un questionnaire d'appropriation

### Cette formation est évaluée par nos clients :

4,78/5

### Témoignages

Muriel : Je me sens armée pour cadrer les missions et mieux les mener. J'ai beaucoup appris sur moi-même, comment éviter les risques et les attentes non exprimées. Accompagnement individualisé donc qui s'adapte complètement à mon cas, J'ai apprécié le format progressif qui permet d'avancer pas à pas. Impressionnée par la capacité d'Hélène à mettre le doigt sur ma problématique personnelle.

