FORMATION L'ELOGE DE LA VENTE EN PSAD

Créer un environnement favorable à la vente

TARIF SUR DEVIS

17H DE FORMATION RÉPARTIES SUR :

- 2 MODULES PRÉSENTIELS DE 7H
- 1 MODULE ASYNCHRONE DE RENFORCEMENT DE 3H

Aster Développement

1 ÈRE JOURNÉE

CRÉEZ UNE COMMUNICATION FAVORABLE À LA VENTE

- Savoir se présenter de façon impactante
- S'approprier les outils de communications issus de la PNL
- Découvrir la questiologie et la boussole du langage
- Identifier les mécanismes de motivation
- Profiler ses cibles grâce aux métaprogrammes
- Créer des arguments appropriés à chaque profil de communicant

2ÈME JOURNÉE

BOOSTEZ VOS OPPORTUNITÉS

- Identifiez les filtres de communication
- Stimulez l'énergie et la motivation de votre équipe
- Transformez vos interactions avec les 6 strates de la communication
- Créez des leviers puissants pour BOOSTER votre communication
- Planifiez vos actions et atteignez vos objectifs grâce à la méthode SMART
- Créez un environnement favorable à la CHANCE

A la fin de la formation, des carnets de suivi avec des jeux et exercices sont remis aux stagiaires. Ce WORKBOOK constitue le module asynchrone qui vient renforcer et mettre en pratique les notions abordées durant les modules présentiels.

LA FORMATION

La formation **L'ELOGE DE LA VENTE EN PSAD** est ouverte à tous sans prérequis nécessaires. Elle est prévue sur une durée de **2 jours** soit 14 heures de formation en présentiel et 3 heures de formation asynchrone.

Déroulement : La formation fait appel à une participation active des stagiaires. Elle alterne des apports théoriques et des travaux en groupe. Notre organisme a la volonté de rendre disponible cette formation à tous, si vous avez besoin d'aménagements spécifiques, faites nous en part en amont de ceux-ci.

Les moyens pédagogiques : Nos formations sont proposées sous forme d'exposés théoriques, démonstrations et applications pratiques des stagiaires sous forme de travail de groupes. Sur toute la durée de la formation, l'accent est mis sur la dynamique de groupe, valorisant l'expression, les différences et les savoirs de chacun.

Le suivi de la formation : La présence de chaque stagiaire est validée par la signature des participants à chaque demi-journée de formation. Chaque module donne lieu à des ateliers pratiques supervisés et encadrés permettant de s'assurer des acquis des stagiaires. Une attestation de participation sera remise à chaque stagiaire.

Les modalités d'évaluation : Chaque stagiaire, à la fin de la formation, réalise un questionnaire sur ses nouveaux acquis et ses nouveaux objectifs, suite à la formation qu'il a suivie.

NOS FORMATEURS

Peuvent intervenir sur la formation :

LORENZO DELANNOY

FORMATEUR

Praticien PNL certifié par PPI Paul Pyronnet Institut

Négociation avancée Certifié par Jean-Pascal MOLLET

FANNY FOURNIER

RESPONSABLE
de l'organisme de formation
ASTER DÉVELOPPEMENT

- Consultante certifiée bilan de compétences
- 10 années d'expérience de Manager en PSAD
- Formatrice praticienne PNL certifiée par PPI

NIELS DELANNOY

COACH

Coach diplômé par ECF Ecole de coaching Francophone

Praticien PNL certifié par PPI

FORMATION

L'ÉLOGE DE LA VENTE EN PSAD

CONTACTEZ-NOUS

Fanny FOURNIER
contact@aster-developpement.com
06.10.34.60.75

Lorenzo DELANNOY
Ld.prestacoach@gmail.com
07.82.34.88.40

ASTER DÉVELOPPEMENT
Organisme de formation
DATADOCKÉ
et certifié QUALIOPI :
N° 488400581-1

PREMIÈRE PUBLICATION LE 28.02.2022