

## Exemple de PROGRAMME DE LA FORMATION

### Intitulé de la formation

Efficacité commerciale

### Durée

2 jours + 1 jour à 6 mois d'intervalle.

Soit 21 heures.

### Public

Commerciaux et personnes devant promouvoir des produits.

### Prérequis

Avoir complété le questionnaire Insights Discovery.

### Objectifs / compétences visées

#### *Objectifs opérationnels*

Mieux comprendre ses propres modes de communication et mieux comprendre ceux des autres pour savoir s'adapter à son client.

#### *Objectifs pédagogiques*

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Décoder une situation au travers du modèle Insights Discovery
- Appliquer les techniques d'auto-observation pour repérer ses propres modes de communication
- Adopter une posture favorisant la communication
- Appliquer les techniques d'écoute active
- Adapter son mode de communication à son interlocuteur et à la situation
- Appliquer les techniques de réponse à objection

### Contenu

J1 : le modèle Insights Discovery et ses utilisations dans la relation commerciale

- Les couleurs, les fonctions de Jung
- Le profil Insights Discovery personnel : atouts et axes de progression
- Les différents types de profils
- Mise en place de plans d'actions inter-session

J2 : les profils Insights Discovery au service de la relation commerciale

- Les techniques d'écoute active
- La cartographie des clients
- Les clés de communication selon les profils des clients
- La réponse à objection
- Mise en place de plans d'actions

J3 : retour d'expérience

- L'avancée des plans d'actions
- Les réussites et difficultés rencontrées
- L'ajustement des plans d'actions

## Méthodes

Apports théoriques, Mises en situation, exercices pratiques, réflexions individuelles et collectives, échanges de pratique

## Moyens techniques et pédagogiques

Salle de taille suffisante pour réaliser des travaux en sous-groupes, munie de chaises et de quelques tables, présentation power point, paper board ou tableau blanc, support de cours remis aux participants.

## Modalités d'évaluation

J1 : quizz, mises en situation, mise en place de plan d'action

J2 : quizz, retour des plans d'action mis en place en inter-session, production de la cartographie des clients

J3 : quizz, évaluation des restitutions de cas réels

## Modalités et délais d'accès

Inscriptions des participants auprès du service interne en charge selon les délais prévus par la structure.

Mise en place de la formation selon les souhaits de la structure, au minimum 3 semaines après signature du contrat avec État d'Esprit Coaching.

## Les tarifs

Nous consulter

## Contact (référént administratif, pédagogique et technique)

Sylvaine Weber

[Sylvaine.weber@orange.fr](mailto:Sylvaine.weber@orange.fr)

06 15 88 08 31

## Accessibilité aux personnes handicapées

Selon vos capacités d'accueil