

ACCUEILLIR, CONSEILLER ET VENDRE AU PUBLIC

PROGRAMME DE FORMATION



Objectifs de formation

- Adopter une posture professionnelle face au public ;
- Accueillir un client avec courtoisie ;
- Utiliser une communication verbale et non verbale adaptée ;
- Identifier les besoins d'un client grâce au questionnement ;
- Présenter un produit ou un service de manière simple ;
- Répondre aux questions ou aux objections avec calme ;
- Conclure une vente et prendre congé du client ;
- Gérer des situations relationnelles parfois difficiles.

Financement

Tarif : formation pouvant être prise en charge par l'OPCO dans le cadre du plan de formation

- Pour les salariés d'entreprise ou d'association :
 - en inter : 380 € par personne
 - en intra : 1 400 € à Étampes (pour un autre site géographique, nous consulter)

Programme pédagogique

1. Comprendre son rôle dans la relation client

Comprendre ce qu'attend un client.
Identifier les qualités d'un bon vendeur.

2. Communiquer avec un client

Communiquer clairement.
Développer l'écoute.

3. Découvrir le besoin du client

Poser des questions simples.
Reformuler.

4. Présenter un produit

Décrire un produit.
Donner envie.

5. Les étapes d'une vente

Jeux de rôle complets.

6. Gérer les situations difficiles

Garder son calme. — Trouver une réponse adaptée.

7. Les interactions sociales au travail

Reconnaître ses émotions. Reconnaître celles des autres.

Public

Tout salarié travaillant en ESAT.

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de posséder de prérequis en amont.

Certification

Formation non certifiante.

Pour plus d'informations, nous contacter par téléphone au 01 60 80 91 52 ou par mail à contact@horizons91.fr



Moyens pédagogiques

Salles de formation en corrélation avec le nombre de stagiaires présents, équipées d'un paperboard et / ou d'un tableau blanc et/ou d'un vidéoprojecteur.

Remise de supports pédagogiques écrits pour chaque séquence de formation.

Plans d'action.

Vidéos, témoignages, articles de presse.

Jeux de rôle, études de cas.

Moyens d'évaluation

Afin de permettre d'évaluer les acquis de chaque stagiaire, l'évaluation des mises en situation permettra de vérifier si les principes essentiels découlant de la formation ont bien été acquis par chacun d'entre eux. Ces résultats seront adressés ultérieurement sous la forme d'une attestation visée par l'organisme de formation afin de permettre à celui-ci de disposer du temps nécessaire pour évaluer les acquis.

Par ailleurs, une évaluation de la satisfaction du stagiaire à travers un questionnaire (qualité organisationnelle et pédagogique de la formation) sera effectuée en fin de formation.

Méthodes pédagogiques

L'action de formation débutera par une présentation du formateur et de chacun des stagiaires afin de cibler au mieux les attentes des participants.

Tout au long de la formation, le formateur veillera à adapter le processus pédagogique aux stagiaires présents.

L'action de formation se déroulera dans le respect du programme de formation remis préalablement aux stagiaires en s'appuyant sur une alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques contribuant au transfert de connaissance et à l'acquisition des compétences visées.

Les séquences seront accompagnées de supports pédagogiques écrits permettant de suivre le déroulement de la formation et de s'y référer ultérieurement.

Les techniques pédagogiques suivantes seront privilégiées :

- Apports théoriques en ouverture de séquences ou clôturant une activité collective ou en sous-groupe de réflexion.
- Observation de situations (vidéos).
- Activités en individuel et en groupes (analyse).
- Mises en situation
- Brainstorming.

Moyens d'encadrement

L'encadrement des stagiaires sera assuré par la direction et la coordination d'Horizons ainsi que par le formateur.

Modalités d'accès : Inscription directe auprès d'Horizons ou positionnement par une entreprise.

Délais d'accès : Variable car en fonction de la programmation annuelle. 2 mois au plus.

Modalités d'organisation : Formation en continue ou séquencée sur 2 semaines et en présentiel.

12 stagiaires environ.

Accessibilité : Bâti plain-pied - couloirs larges - salle accessible directement depuis le parking.

RER C à 20 minutes à pied et lignes de bus à 5 minutes.

Formateurs

- Formateur possédant une solide expérience commerciale, dans la vente en direct.

Lieu

Étampes. Possibilité d'organiser cette formation sur d'autres sites géographiques à la demande du client ou du commanditaire.

Durée et dates

Durée : 14 heures. De 9 h 00 à 17 h 00. Variable selon les besoins.

Dates : formations semestrielles. Nous contacter.

Pour aller plus loin

Pour plus d'informations sur les indicateurs de résultats (taux de satisfaction, de certification, d'insertion dans l'emploi, nombre de stagiaires formés, ...), visitez notre site internet www.horizonsformations.fr