

PUBLIC : Conseillers en séjours

DUREE : 3 jours

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- X** Renforcer son expertise commerciale et comportementale dans le but de convaincre les différentes clientèles
- X** De repérer les accélérateurs de performance
- X** Mettre en œuvre des bons réflexes pour augmenter les ventes

PROGRAMME

S'ADAPTER À TOUS LES PROFILS DE CLIENTS	DÉCOUVRIR LE CLIENT ET PERSONNALISER SON ARGUMENTATION	ENTRAINEMENTS PAR JEUX DE RÔLE SUR LA VENTE PAR EXEMPLE DE :	METTRE EN PLACE LES ACTIONS COMMERCIALES :	SE DONNER DES AXES DE PROGRÈS
<ul style="list-style-type: none"> • Repérer les différents types d'interlocuteurs • Trouver le bon canal de communication 	<ul style="list-style-type: none"> • Questionner, prendre appui sur ses motivations pour développer des arguments « sur mesure » • Repérer les catégories de motivations qui poussent le « client » à acheter un service ou un produit • Découvrir les effets persuasifs de la vente (5 effets rhétoriques) • Traiter les objections pour lever les derniers freins à l'engagement 	<ul style="list-style-type: none"> • Prestations packagées individuelle • Des prestations sèches d'hébergement ou d'activité • Des prestations packagées « groupe » • Des produits en boutique 	<ul style="list-style-type: none"> • Choisir les actions appropriées • Etablir un planning de mise en œuvre 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier ses points d'appuis • Remplir son plan d'actions de progrès individuel

DEMARCHE ET PEDAGOGIE

Tout au long du processus de la formation, nous privilégions un ensemble d'exercices, d'ateliers et de méthodes pour **rendre les stagiaires acteurs de leur formation**.

- Moments d'**écoute**, d'**échanges** avec les participants et de mise en commun des expériences
- Les apports théoriques nécessaires seront suivis de **groupes de travail** pour **mise en application et expérimentation** à l'aide de jeux de rôle et mises en situations (basées sur les cas concrets rencontrés) filmées et débriefées en commun
- Des **ateliers de découverte** et de travail sur les items de la formation

ACCOMPAGNEMENT

Suivi pédagogique post formation, assuré à distance par la formatrice, pour optimiser le processus d'acquisition.

CONTACT

mylene@beze-formation.fr
06 74 24 62 74

Myline Beze Formation
524 Les Combettes
33650 Saint Morillon