



CL'Homme Conseil
Développeur du Capital Humain

PROGRAMME COMMERCIAL OT : ETRE COMMERCIAL DE SON TERRITOIRE

Céline LANGLOIS
Référente pédagogique, administrative et PSH
06 51 45 42 66
www.clhommeconseil.com
celinelanglois@clhommeconseil.com

LES 4 OBJECTIFS OPERATIONNELS DE LA FORMATION



PROGRAMME
<p>1 ACCUEILLIR ET IDENTIFIER LE BESOIN CLIENT</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Se mettre dans la peau du client ● Découvrir les motivations client : SONCAS ● Connaître les techniques de questionnement ● Mes prises de consciences / Mes actions à mener
<p>2 CIBLER ET VALORISER L'OFFRE TOURISTIQUE SELON LE PROFIL CLIENT</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Connaître les techniques d'argumentation : CAB/P ● Réaliser son propre argumentaire sur les offres de sa structure ● Placer les produits ciblés et engager la vente ● Mes prises de consciences / Mes actions à mener
<p>3 CONNAÎTRE ET PRATIQUER LES TECHNIQUES DE COMMUNICATION POSITIVE ET PERSUASIVE</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Comprendre le cadre de référence ● Optimiser ses 3 vecteurs de communication ● Identifier les "mots noirs" et les formulations positives et persuasives ● Mes prises de consciences / Mes actions à mener
<p>4 S'EXERCER ACTIVEMENT À LA VENTE</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Mettre en œuvre son processus de vente ● Savoir placer naturellement de la vente additionnelle ● Mes prises de consciences / Mes actions à mener
<p>VALIDER SON PLAN D'EVOLUTION PERSONNEL (PEP)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Identifier ses axes de progrès et définir son plan d'action

<p>DUREE</p> <p>2 jours Format distanciel nous consulter</p>
<p>PUBLIC</p> <p>Conseillers en séjour / membre de l'équipe commerciale Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter</p>
<p>PRE REQUIS</p> <p>Aucun</p>
<p>ACCESSIBILITE HANDICAP</p> <p>Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier</p>
<p>MODALITES ET DELAIS D'ACCES</p> <p>Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation</p>
<p>TARIFS</p> <p>Un devis est établi après analyse de vos besoins</p>
<p>PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES</p> <ul style="list-style-type: none"> ● La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entraînement ● Des ateliers courts en petits groupes pour des réponses personnalisées ● Une pédagogie positive qui repose sur l'entraide, l'intelligence collective ● Une stratégie d'apprentissage orientée à 70% vers l'action ● Connexion Internet / PC / Micro / Caméra / Téléphone
<p>MODALITES D'EVALUATION</p> <ul style="list-style-type: none"> ● AVANT : Questionnaire de niveau et recueil des objectifs de développement ● PENDANT : Evaluation à chaque étape (Exercices ou mises en situation) ● APRES : Questionnaire d'évaluation des acquis et d'évaluation de la formation ● APRES : Suivi post-formation à la carte
<p>SANCTION</p> <p>Certificat de réalisation à l'issue de l'action</p>
<p>LES + DE LA FORMATION</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Déramatisation de l'acte de vente / mise en confiance ● Création d'une grille de questionnement besoin client ● Création fiches argumentaires par prestation et produit ● Mises en situations filmées avec grille débriefing

Consultez le taux de satisfaction: <http://clhommeconseil.com/avis.php>