

**Intitulé de la Formation Développement commercial avec les neurosciences****OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

- Être capable d'identifier des frustrations chez des prospects
- Être capable d'identifier une solution différenciée
- Être capable de définir une offre de service
- Être capable de définir une stratégie de prospection
- Être capable de diagnostiquer des frustrations
- Être capable d'écrire un discours de vente

**PUBLIC CONCERNÉ**

Toute personne souhaitant créer une entreprise et proposer des services (coaching, conseil, etc.)

**PRÉ-REQUIS**

Pas de prérequis

**DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION**

2 jours de 7 h :

- 09h00 – 12h30
- 14h00 – 17h30

Dates des prochaines sessions :

- Pas de dates fixes (le stagiaire peut rejoindre la formation à tout moment de l'année)

Une (1) personne par session de formation

**LIEU DE LA FORMATION**

Entièrement à distance via le logiciel de visioconférence Zoom.

Le lien de connexion sera envoyé au participant par email avec la convocation.

**CONTENU DE LA FORMATION****Jour 1 : Le positionnement****Module 1 :**

- Qu'est-ce que le neuro-marketing ?
- La notion de problème urgent
- Les problèmes court terme & long terme
- Exemples concrets
- Exercices pratiques





Module 2 :

- La notion de solution unique
- Critères différenciant :
  - La technique de la double identité de Bertrand Millet
  - La technique du super défaut de Valérie Blanc
  - La technique de la super qualité de Jeff Carlotti
- Exemples concrets
- Exercices pratiques

Module 3 :

- Définir votre offre de services :
  - Nombre de séances
  - Durée des séances
  - Contenu des séances
  - Fréquence des séances
  - Prix de la prestation
  - Exercices préliminaires
  - Exercices entre deux séances
  - Ressources supplémentaires
- Exemples concrets
- Exercices pratiques

**Jour 2 : La vente**

Module 4 :

- Stratégie de prospection off-line :
  - La technique du « carnet d'adresses » de Yannick Alain
- Exemples concrets
- Exercices pratiques

Module 5 :

- L'importance du diagnostic
- Les outils de diagnostic de Palo Alto :
  - Les 7 questions « clients »
  - Les 7 questions « problème »
  - La baguette magique
  - Tentatives de solutions & thème du changement
- Exemples concrets
- Exercices pratiques



Module 6 :

- Définir un discours de vente :
  - Problème urgent
  - Solution unique
  - Preuve irréfutable
  - Appel à l'action
- Exemples concrets
- Exercices pratiques

**MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**

Apports théoriques, partages d'expérience et exercices individuels.

**PROFIL DU (DES) FORMATEUR(S)****Caroline Couturier :**

- Coach professionnelle certifiée maître praticien par l'Institut maïeutis, enseignante et superviseuse de coach
- Auparavant, 10 ans de Direction opérationnelle dans les Telecom (ingénieur ENST)
- Participation active au livre « Osez l'amour de soi – Au travail aussi ! » paru chez InterEditions-Dunod
- Coauteur du roman de développement personnel « C'est la Vie » paru chez The BookEdition
- Membre de l'EMCC (European Mentoring & Coaching Council)

**Eric Perret :**

- Coach professionnel accrédité IEA (European International Accreditation)
- Auparavant, 20 ans en Direction commerciale et centre de profit
- Auteur du livre « Osez l'amour de soi – Au travail aussi ! » paru chez InterEditions-Dunod
- Coauteur du roman de développement personnel « C'est la Vie » paru chez The BookEdition
- Membre de l'EMCC (European Mentoring & Coaching Council)

**MODALITÉS D'ÉVALUATION**

L'acquisition et l'amélioration des compétences seront évaluées de la manière suivante :

- 1 quizz avant et après la 1<sup>ère</sup> journée de formation
- 1 quizz avant et après la 2<sup>ème</sup> journée de formation



**MOYENS TECHNIQUES**

- Ordinateur avec connexion internet
- Scanner et imprimante

**TARIF**

5 000 € TTC / participant

**MODALITÉS D'ACCÈS**

Si vous êtes intéressé par cette formation, contactez-nous afin que nous analysons ensemble votre besoin et voyions si cette formation y répond. Si tel est le cas, nous vous enverrons un contrat ou une convention de formation.

**DÉLAIS D'ACCÈS**

Les inscriptions doivent être réalisées au plus tard 3 semaines avant le début de la formation.

**CONTACT**

Caroline Couturier :

- Téléphone : 06 27 15 70 38
- Courriel : caroline.couturier@renaissance-conseil.com

Éric Perret :

- Téléphone : 06 72 95 38 09
- Courriel : eric.perret@renaissance-conseil.com

**ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES**

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

**DIFFUSION DU PROGRAMME DE FORMATION**

Par e-mail et sur le site internet Renaissance

