

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

- Savoir identifier des frustrations chez des prospects
- Savoir identifier une solution différenciée
- Savoir définir une offre de service
- Savoir définir une stratégie de prospection
- Savoir diagnostiquer des frustrations
- Savoir 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 minimum

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^{ère} journée de formation
- 1 quizz avant et après la 2^{ème} journée de formation



MOYENS TECHNIQUES

- Ordinateur avec connexion internet
- Scanner et imprimante
- Logiciel de visioconférence Zoom (le lien de connexion sera envoyé au participant)

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, visible ou non, 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

Sur le site Internet de Renaissance uniquement

INDICATEURS DE RÉSULTATS

- Satisfaction globale des participants (sur 10) : **9,06** (mis à jour le 25/05/2024)
- Qualité de la formation selon les participants (sur 20) : **19,12** (mis à jour le 25/05/2024)
- Qualité du formateur selon les participants (sur 10) : **9,59** (mis à jour le 25/05/2024)

