



## Public

Commerciaux, technico-commerciaux, faisant de la vente en face à face

## Durée

**2 jours**  
non consécutifs de 2 à 4 semaines d'intervalle

## Méthode pédagogique

Des jeux de rôles et des mises en situations issues du quotidien des participants.

Des supports et exercices spécifiques au secteur de la propreté.

Des ateliers élaborés par le consultant en lien avec l'entreprise à partir de situations concrètes de terrain des participants.

Entre chaque session de formation, élaboration d'une mission personnalisée à atteindre en intersession.

Utilisation d'un carnet de route qui comportera un plan d'action qui accompagnera le participant dans sa démarche et lui permettra de suivre les objectifs visés.

## Evaluation & Suivi

Une évaluation à chaud est effectuée à la fin de la formation par les stagiaires à l'aide d'un questionnaire.

À l'issue de la formation, le consultant ECOFAC reste à disposition des participants pour répondre aux questions et/ou difficultés rencontrées lors de la mise en pratique de la formation.

## Savoir se vendre pour vendre mieux

### OBJECTIFS

- ➔ Mieux se connaître pour mieux vendre
- ➔ S'accepter de façon positive
- ➔ S'affirmer en toutes situations
- ➔ Dépasser ses blocages et ses freins

### CONTENU

Celui qui vend ne doit pas être un obstacle à la vente. Il doit faciliter l'acquisition du produit par l'acheteur. Comment se vendre pour accompagner harmonieusement la perception positive des clients ?

#### Repérer son style relationnel

- Les points forts et les points à améliorer dans son comportement
- La fenêtre de Johari
- Comment se « fabrique » la vision qu'on a de soi même
- Les canaux de communication

#### S'affirmer

- Développer son assertivité
- Renforcer sa « maturité émotionnelle » : savoir recevoir les critiques et les compliments
- La visualisation positive
- Faire passer sur soi des messages positifs
- Protéger la relation
- Comment créer un climat favorable à la négociation
- Développer sa qualité d'écoute
- Faire preuve d'empathie et instaurer un rapport gagnant gagnant

#### Quand les situations se compliquent

- Comment ne pas perdre pieds et maintenir un échange harmonieux
- Focaliser sur ses ressources plutôt que sur les problèmes
- Prendre du recul et gérer son stress
- Maintenir une vision globale de la situation
- Harmoniser directivité et convivialité
- Maîtriser la situation en gardant un état d'esprit positif.

