

FORMATION NEUROVENTE & PERFORMANCE COMMERCIALE BTOC

Une action de formation commerciale ciblée et adaptée



Nous vous proposons une demi-journée de formation **interactive** sur votre lieu de vente.

Cette action de formation sera consacrée à l'efficacité commerciale à travers trois axes :

1/ les techniques de vente

Nous intervenons sur la pratique et la relation commerciale. Plus le vendeur maîtrise ses techniques de vente, plus il sera efficace car il pourra intégrer facilement la dimension émotionnelle de la vente. Il en sera ainsi plus performant et votre rentabilité en sera améliorée.

2/ la relation client

Nous insistons sur la communication relationnelle que le collaborateur développera avec la clientèle et nous abordons ainsi la connaissance de soi et la gestion des émotions car celles-ci régissent l'acte d'achat.

3/ les techniques comportementales

Nous formons vos équipes aux techniques comportementales qui optimisent l'efficacité commerciale. Les techniques développées dans ce programme unique regroupent celles de la communication d'influence, de la PNL et de l'hypnose Ericksonienne et s'appuient sur les recherches en psychologie comportementale.

(Voir aussi notre module de formation [Neurovente® & performance commerciale](#)).



METHODOLOGIE INNOVANTE :



Nous intervenons sur votre lieu de vente et nous observons (voire filmons) votre personnel commercial lors de chaque vente. Le collaborateur ou la collaboratrice vend comme à l'habitude puis, une fois sa vente terminée, il vient débriefer (voire visionner) sa prestation en arrière-boutique. Celle-ci est commentée : points forts, axes de développement et exercices à travailler et le vendeur retourne vendre. Il est re-filmé et re-coaché. Ainsi le vendeur progresse et il continue à vendre mieux !



AVANTAGES ET BENEFICES :

- Aucun frais de déplacement.
- Aucune absence.
- Des conseils pertinents et personnalisés.
- Un retour sur investissement immédiat.

DEROULEMENT DE LA FORMATION

Jours précédents : lecture préalable de documents

08h30-09h30 : briefing méthodologique et conceptuel

Le ou les formateurs, la méthodologie de la formation et les concepts psychologiques sont présentés aux collaborateurs. Questions / Réponses.

09h30-10h00 : mise en place technique

10h00-12h00 : formation opérationnelle

Les collaborateurs commerciaux sont débriefés et coachés en arrière-boutique après chaque vente, à tour de rôle dans un processus itératif. Chaque nouvelle vente ou prise de contact avec un client potentiel donne lieu à un débriefing.

12h00-12h30 : conclusion de l'action de formation



CONTENU

1. Capacité à modifier son propre état émotionnel
2. Capacité à gérer l'état émotionnel du client
3. Se préparer physiquement et émotionnellement
4. Créer et maintenir l'intérêt chez le client
5. Qualifier les clients et évaluer leurs besoins les plus profonds
6. Prendre en compte la culture du client pour encourager l'achat



Notre mission : vous guider vers un management qui rendra vos processus commerciaux plus efficaces, opérationnels et rentables !

ENCADREMENT

Responsable Achats dans un groupe international, **Wilfrid Nkodia** est un expert de la relation commerciale entre acheteurs et commerciaux. Il est familier des enjeux psychologiques, financiers et humains qui sous-tendent les actes d'achats et les ventes. A la fois observateur et acteur, il a identifié les facteurs comportementaux et psychologiques favorisant la réussite d'une négociation. Il a contribué au programme de la formation en apportant son expertise professionnelle d'acheteur et ses compétences en communication d'influence.

Diplômé de l'ESC Montpellier, d'un DU de gestion et résolution des conflits (Paris 5), d'un DU d'Executive Coaching (Cergy-Pontoise), formé à la médiation et à la négociation, à la PNL et à l'hypnose Ericksonienne, Wilfrid Nkodia a évolué dans les achats dans différents groupes internationaux, leaders dans le secteur bancaire et des assurances.

Spécialiste des démarches stratégiques et d'organisation, fondateur et dirigeant d'AESTIGIA, **Frédéric Lucard** conseille et accompagne depuis 2005 les entreprises dans leurs mises en œuvre stratégiques, l'efficacité de leurs organisations et l'optimisation de leurs performances financières, marketing et commerciales.

Egalement professeur vacataire en management stratégique, Frédéric Lucard a enseigné l'Intelligence économique pendant cinq ans à la Reims Management School (SupdeCo, MBA, Cesem) puis au MBA d'HEC, à Sup de Co et à l'IFMA à Clermont-Ferrand. Il a également enseigné la stratégie à la Faculté de Sciences économiques et sociales de Lille 1.

Il est diplômé d'une Maîtrise de droit des Affaires à Paris-II Assas, d'un DESS IAE de Gestion des entreprises à l'Université d'Auvergne et a également été auditeur IES de l'*Institut des Hautes Etudes de la Défense Nationale* (IHEDN) à Paris.

SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION

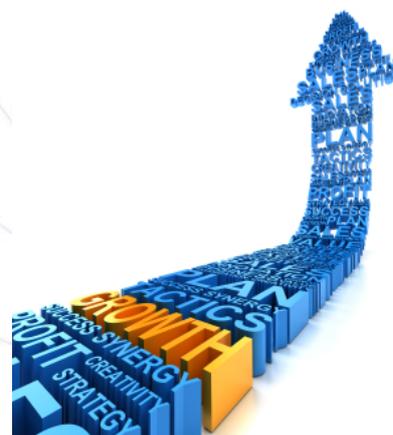
Le suivi comprendra les éléments suivants :

- Un compte-rendu de formation,
- Une liste d'émargement,
- La délivrance d'attestations de présence,
- La délivrance des supports de formation.

APPRECIATION DES RESULTATS

L'appréciation des résultats s'appuiera sur une fiche individuelle d'évaluation qui indiquera, notamment, les actions prioritaires que souhaitent mettre en œuvre les stagiaires à l'issue de leur formation.

Augmentation de votre chiffre d'affaires et de votre rentabilité, vos performances commerciales sont nos résultats !





Votre contact :

AESTIGIA
11 rue Marbeuf 75008
Paris

+ 33 (0)9 50 46 52 09

www.aestigia.com

 <https://twitter.com/Aestigia>



Suivez-nous sur :



www.linkedin.com/company/aestigia

Bon de commande

Document à envoyer par COURRIER à AESTIGIA • 11 rue Marbeuf • 75 008 Paris

Je souhaite faire bénéficier mon point de vente de la formation suivante

- Neurovente & Performance commerciale BtoC** (1/2 journée par point de vente – 1 à 5 vendeurs)*
- Tranche de 1 à 5 vendeurs supplémentaire

990 € HT
Soit 1 188 € TTC

490 € HT
Soit 588 € TTC

Je joins le règlement intégral à la commande à l'ordre de **AESTIGIA Sarl**. Règlement par chèque ou par virement. Envoi d'une facture acquittée.

*Frais de déplacement non compris

■ Coordonnées du commanditaire

Société
Nom Prénom
Fonction
Adresse
Code postal
Ville
Pays
N° téléphone
Courriel

Date

Signature

■ Coordonnées de facturation

(si différentes des coordonnées du commanditaire)

Société
Nom Prénom
Adresse
Code postal
Ville
Pays
N° téléphone
Courriel
N° TVA intracommunautaire (obligatoire pour la facturation à l'étranger)

Cachet de l'entreprise

Formation professionnelle. *Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11 75 44171 75 auprès du préfet de région d'Ile-de-France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat*