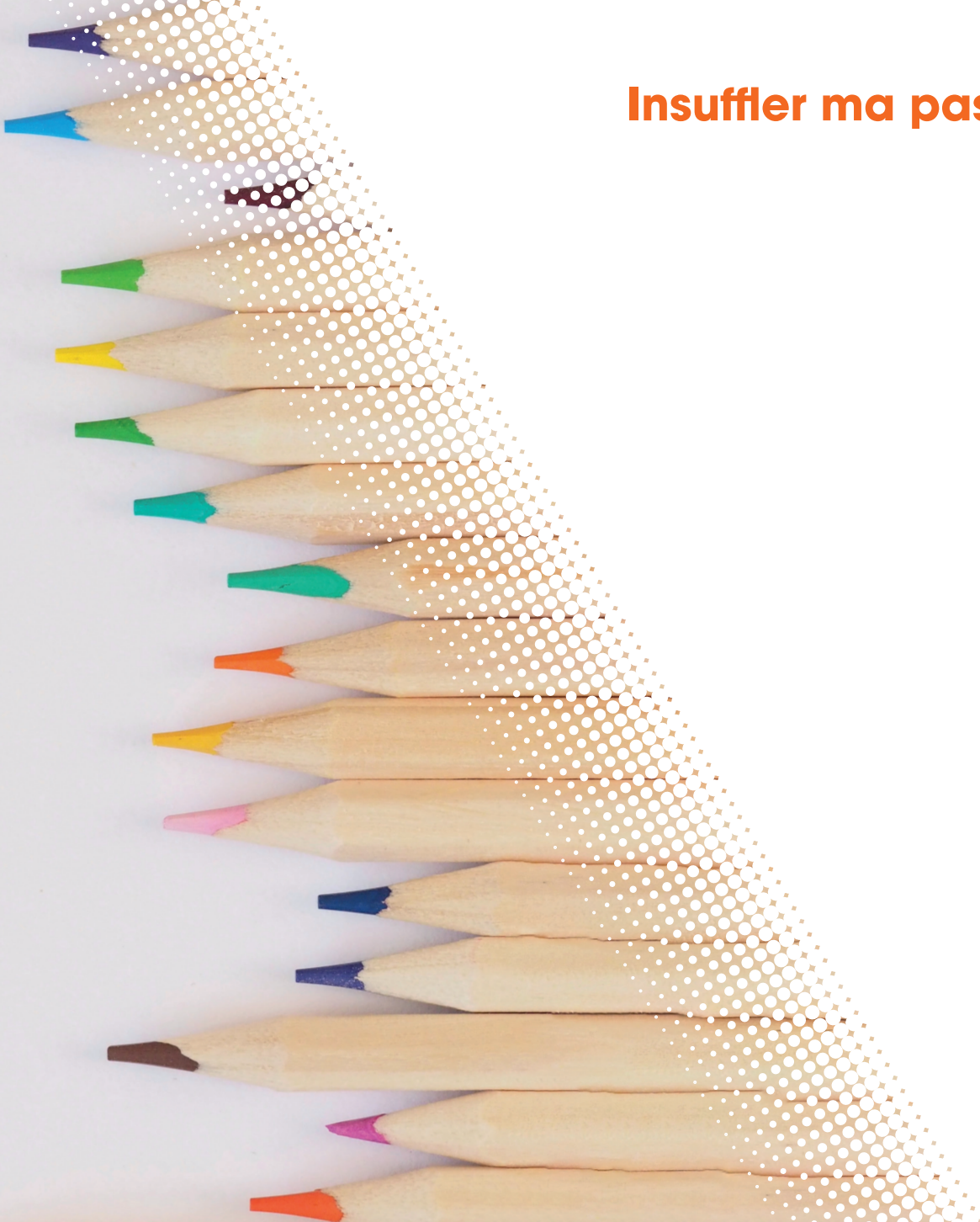




# PROGRAMME DE FORMATION **VENTE ACCUEIL**

**Insuffler ma passion client**



# PROGRAMME DE FORMATION

## VENTE ACCUEIL : **Insuffler ma passion client**



### Objectifs pédagogiques

- Lister les atouts du domaine
- Citer les 20/80 gestes impactants
- Développer une écoute active
- Connaître les forces et besoins des différentes personnalités



### Public et prérequis

- Hôtes/hôtesse, managers en contact direct avec le client
- Sans prérequis

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : nous contacter pour que nous puissions mettre en place les conditions d'accueil et de suivi de la formation adaptées.



### Méthodes et moyens pédagogiques

Mix pédagogique basé sur une pédagogie participative, 80% de pratique / 20% de théorie pour des acquis durables :

- Travaux de réflexion en groupe, sketches, jeux pédagogiques, vidéo
- Support stagiaire remis à l'issue de la formation



### Évaluation des acquis

- Évaluation continue.
- Attestation de formation.



### Le Formateur

- Formateur vente et communication

Minimum 5 participants – Maximum 12  
Validation de la formation 3 semaines avant la date de démarrage sous réserve que le minimum de participants soit atteint. Possibilité d'inscription 3 jours avant la formation si la session n'est pas complète.

**Durée :** 1 jour - 7 heures

**Tarif inter :** 650,00 € HT

### 1. Lancement

- Enjeux, programme, objectifs
- Mieux se connaître, partage d'expériences
- Quiz et étude clients

### 2. Les atouts du domaine

- Le paradis, c'est ici
- Vos produits phares

### 3. Mieux se connaître et mieux connaître ses clients

- Les différentes personnalités
- Les perceptions de chacun
- Comment mieux communiquer avec chacun

### 4. Mieux vendre pour ses clients, et pour soi

- Etat des lieux de votre relation client
- Groupe de réflexion « comment mieux vendre ? »
- Regard neuf sur la vente :
  - Aujourd'hui, la vente a changé
  - Les comportements qui impactent l'autre
- La nouvelle approche de la vente
  - Les 20/80 des gestes impactant les clients
  - La vente de vos produits phares
  - Mises en situation

### 5. Synthèse

- Plein pédagogique
- Débriefe individualisé
- Evaluation de la formation et engagements

