

SESSION DE FORMATION VENTE 3.0

Intitulé de l'action	<i>Module vente 3.0</i>
Certification	<i>Aucune</i>
Durée totale en jour estimée	<i>1</i>
Durée totale en heure estimée	<i>7</i>
Public visé	<i>Toute personne en lien avec le client</i>
Prérequis et niveau de connaissances préalables nécessaire	<i>Aucun prérequis Accessible aux personnes en situation de handicap Inscription sur demande à a.borne@atelier-cactus.com Formation Intra Entreprise</i>
Investissement	<i>Coût jour 1 500 euros</i>
Objectifs pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Maîtriser les clés de la vente omnicanale</i> • <i>Identifier les nouveaux comportements d'achat</i> • <i>Transformer un achat en expérience client</i> • <i>Augmenter le CA</i>
Détail du programme de formation : 7h	<p>Accueil :</p> <p>Objectif pédagogique : <i>développer un climat d'échanges bienveillants</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Présentation du déroulé de la journée</i> • <i>Météo du jour et bris de glace émotionnel</i> • <i>Si j'étais une fleur je serais....</i> <p>Introduction :</p> <p>Objectif pédagogique : <i>lister les évolutions dans les comportements d'achat des clients</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Meta plan</i>

Analyse des parcours et des comportements d'achat :

Objectif pédagogique : identifier les impacts sur la relation commerciale

- Plateau de jeu
- Débriefing collectif
- Synthèse et rédaction d'une fiche mémo

La prise de contact différenciante :

Objectif pédagogique : développer une approche orientée client

- Mise en situation test
- Analyse des acquis et points à améliorer
- Réflexion en sous-groupes sur l'approche à développer
- Mises en situation

Se trouver au bon endroit et au bon moment sur le parcours d'achat du client :

Objectif pédagogique : Analyser les points de rencontre entre les clients et la marque/le point de vente

- Analyse SWOT
- Recherches internet
- Synthèse collective

Vendre avec les outils numériques :

Objectif pédagogique : définir la posture à adopter dans une vente avec tablette ou smartphone

- Mises en situation test sur où et comment se positionner
- Débriefing sur les impacts dans la relation de vente
- Synthèse collective

Optimiser l'utilisation des réseaux sociaux :

Objectif pédagogique : maîtriser l'image du point de vente sur les réseaux sociaux

- Veille concurrentielle et analyse
- Rédaction d'un plan d'actions

	<p>Utiliser le storytelling pour créer de l'enchantement : <i>Objectif pédagogique : maîtriser une technique de vente émotionnelle</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Apports sur la méthode CDS</i> • <i>Entraînement</i> • <i>Synthèse et rédaction d'exemples</i> <p>Conclusion de la formation : <i>Objectif pédagogique : Synthétiser les acquis</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Tour de table</i> • <i>Rédaction d'un plan d'actions individuel</i>
<p>Modalités et méthodes pédagogiques</p>	<p><i>Temps de formation présentielle (7 heures) :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Echanges de groupe</i> • <i>Apport formateur</i> • <i>Plateau de jeu</i> • <i>Mises en situation</i> • <i>Recherches internet</i> <p><i>Productions à réaliser :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Analyse SWOT</i> • <i>Fiches mémo</i> • <i>Plan d'actions réseaux sociaux</i>
<p>Moyens et ressources mobilisés pour la formation</p>	<p><i>Formateurs experts en efficacité commerciale</i></p> <p><i>Locaux : salles de formation désignées par l'entreprise cliente</i></p> <p><i>Supports : outils internes et support PowerPoint</i></p> <p><i>Remise de fiches mémo à l'issue de la formation</i></p>
<p>Nombre de stagiaires minimum</p>	<p>6</p>
<p>Nombre de stagiaires maximum</p>	<p>9</p>

Suivi et évaluation	<p>Evaluation préalable :</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Entretien téléphonique et test de positionnement Google Forms</i> <p>Suivi :</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Exercice de mise en pratique du pitch</i> <p>Evaluation finale :</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Quiz de validation des connaissances</i> <p>Evaluation de la satisfaction du stagiaire :</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Evaluation à chaud</i>• <i>Evaluation à froid à 3 semaines après la fin du parcours</i> <p><i>L'évaluation des acquis se fait par le biais d'exercices et de mises en situation tout au long de la session.</i></p>
---------------------	---