Cycle Créateur Commerçant

Commercial - Relation client - Vente Créateur / Repreneur / Dirigeant - 2025

CCI Formation Pro

La formation en résumé

2 185 €

(non assujetti à la TVA)

44 heures , 3165 € si salarié d'entreprise

Mises en situation

Ouvrir son point de vente (ou en reprendre) et développer avec succès son commerce, nécessitent d'acquérir des compétences entrepreneuriales pour pérenniser son projet et d'acquérir des compétences en merchandising pour attirer les clients et développer les ventes.

De nombreuses mises en pratique vous permettront avec les formateurs d'avancer sur votre plan d'actions individuel tant sur la viabilité de votre projet que sur sa mise en oeuvre concrète.

Ce parcours de formations peut être partiellement éligible au CPF, nous consulter pour les conditions.

Tous nos formateurs répondent aux exigences de notre système qualité Qualiopi.

Le programme de chaque module est détaillé dans les fiches suivantes :

Objectifs :

- Acquérir les compétences nécessaires pour construire un projet de création ou reprise d'un commerce et démarrer les premières actions pour lancer l'activité
- Utiliser les techniques clés de merchandising, d'agencement et d'étalagisme (vitrines) afin de valoriser au mieux son point de vente
- Construire un parcours client optimisé en fonction de la configuration de votre magasin pour améliorer l'expérience d'achat et maximiser les ventes
- Créer des vitrines attractives qui communiquent efficacement l'identité de la marque

Participants :

Porteurs de projets déterminés à ouvrir un commerce ou reprendre une boutique, voulant donner toutes les chances de réussite à leur commerce.

Un entretien préalable permettra de préparer ensemble votre projet de création d'entreprise

Prérequis :

Pas de pré requis mais dans le cas d'un financement au titre du Compte Personnel de Formation (CPF) une attestation sur l'honneur sera demandée lors de la validation de l'inscription.

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises, microlearning, jeux

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à notre charte pédagogique « Agir et Apprendre ». Parcours des formateurs disponibles sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Un questionnaire d'analyse des besoins et de positionnement sera envoyé en amont.

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations… Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Retrouvez les modalités de la certification en cliquant ici.

Environnement pédagogique spécifique distanciel *:*

Les informations de connexion à la plateforme de micro-learning, comprenant les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies lors de la convocation à la formation.

Matériel requis :
Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Une adresse mail pour la réception du lien de connexion

Une connexion internet

Modules obligatoires

5 jours pour Entreprendre : identifier les points clés d'une création d'entreprise réussie

Formation Merchandising : agencement et vitrines (en individuel)
— / 9 heures en 2 séances de 3h et 6h, en présentiel ou en distanciel , à définir avec le participant - Dates nous consulter

Modules optionnels

Formation : Faire face aux situations d'agressivité, de violence et d'incivilité
— La durée pourra être adaptée en fonction des attentes et besoins du/des participant(s)

Formation DISC / 4Colors® : mieux communiquer et mieux négocier avec la méthode des couleurs

Partenaires

5 jours pour Entreprendre : identifier les points clés d'une création d'entreprise réussie

CCI Formation Pro

Créateur / Repreneur / Dirigeant - 2025

La formation en résumé

Vous voulez lancer votre entreprise dans un avenir proche ? Mais, avant, vous voulez identifier toutes les facettes d'un projet entrepreneurial pour décider en connaissance de cause ? Vous voulez vous assurer de construire chaque étape dans les règles de l'art ? Vous voulez échanger avec d'autres entrepreneurs ? Cette formation est pour vous.

Les points forts de la formation :

Le décryptage actif : étude de cas et échanges en collectif… de l'action et des échanges pour mieux comprendre

L'échange entre pairs : vous profiterez de la formation pour développer votre réseau professionnel avec les autres participants et les différents intervenants.

L'action : vous développez vos compétences tout en posant les premières bases de votre projet de création d'entreprise

Une certification de compétences reconnue par l'état inscrite au Répertoire Spécifique (**RS 6923**) qui prouve l'engagement dans votre projet et votre volonté d'identifier toutes les facettes de votre projet entrepreneurial pour décider en connaissance de cause de « vous lancer »

L'accompagnement post-formation en option : vous pourrez, à l'issue de la formation, demander des formations complémentaires et/ou un accompagnement individuel pour approfondir votre projet, rédiger un business plan et lancer votre entreprise.

690 €

(non assujetti à la TVA)

35 heures

5 jours

- Eligible au CPF
- Formation certifiante
- Certificat de compétences en entrepreneuriat
- Mises en situation

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Créateur d'Entreprise
Cycle Créateur d'Entreprise d'import et/ou d'export
Cycle Créateur Commerçant

Objectifs :

A la fin de la formation, vous aurez les **compétences nécessaires** pour :

- Analyser vos capacités et aptitudes au regard des compétences attendues et de la posture d'un dirigeant
- Identifier les contraintes et opportunités de votre projet entrepreneurial
- Identifier les étapes, outils et ressources nécessaires à la construction de votre projet entrepreneurial
- Evaluer les ressources nécessaires au projet entrepreneurial et identifier des méthodes de prévisions financières et de pilotage de l'activité

Participants :

Toute personne ayant envie de créer une entreprise

Prérequis :

- Aspirer à entreprendre

Dates et villes

À distance -

- 07/07, 08/07, 09/07, 10/07, 11/07

Lyon - 04 72 53 88 00

- 20/01, 23/01, 24/01, 27/01, 28/01
- 10/02, 13/02, 14/02, 17/02, 18/02
- 03/03, 06/03, 07/03, 10/03, 11/03
- 17/03, 20/03, 21/03, 24/03, 25/03
- 07/04, 10/04, 11/04, 14/04, 15/04
- 12/05, 15/05, 16/05, 19/05, 20/05
- 02/06, 05/06, 06/06, 10/06, 11/06
- 23/06, 26/06, 27/06, 30/06, 01/07
- 07/07, 10/07, 11/07, 15/07, 16/07
- 15/09, 18/09, 19/09, 22/09, 23/09
- 06/10, 09/10, 10/10, 13/10, 14/10
- 20/10, 23/10, 24/10, 27/10, 28/10
- 17/11, 20/11, 21/11, 24/11, 25/11
- 01/12, 04/12, 05/12, 08/10, 09/12

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

- 03/03, 06/03, 07/03, 10/03, 11/03
- 23/06, 26/06, 27/06, 30/06, 01/07
- 06/10, 09/10, 10/10, 13/10, 14/10
- 01/12, 04/12, 05/12, 08/12, 09/12

Roanne - 04 77 44 54 69

- 03/03, 06/03, 07/03, 10/03, 11/03
- 23/06, 26/03, 27/03, 30/06, 01/07
- 06/10, 09/10, 10/10, 13/10, 14/10
- 01/12, 04/12, 05/12, 08/12, 09/12

Le contenu

Cette formation peut vous permettre d'obtenir la certification "Création entreprise : Identifier les points clés pour un projet réussi" qui prouve à des tiers (banquier, fournisseur...) le sérieux de votre démarche entrepreneuriale

Durant la formation, vous allez découvrir les méthodes et outils pour travailler efficacement sur les thèmes suivants :

Les capacités, posture et aptitudes d'un dirigeant

- L'identification de vos motivations, valeurs, objectifs, ambitions, ressources
- L'auto-évaluation de vos capacités par rapport aux compétences-clés d'un chef d'entreprise et compréhension de la posture entrepreneuriale

Les étapes d'un projet entrepreneurial et l'identification des opportunités et contraintes d'un projet

- Les étapes du projet entrepreneurial, leur enchainement logique et leurs objectifs
- Connaître les fondamentaux de la création d'entreprise.
- L'analyse de son idée et la transformation en projet.
- Les opportunités, menaces et contraintes du projet entrepreneurial
- L'identification des enjeux sociétaux à prendre en compte dans le cadre du projet entrepreneurial

La construction d'un projet cohérent avec le marché (stratégie marketing et commerciale)

- Le projet et son positionnement sur le marché (le positionnement concurrentiel, l'identification de la cible, de l'offre)
- La définition d'un modèle économique cohérent
- L'évaluation des risques éventuels de son projet

Les stratégies juridiques, fiscale et sociale

- Les grands principes de fonctionnement de l'entreprise
- Le choix de la forme juridique, le régime fiscal et le régime social adapté à son projet et à soi

La stratégie financière d'un projet entrepreneurial et des indicateurs de pilotage

- La compréhension des termes et des mécanismes financiers d'entreprise (bilan, compte de résultat, seuil de rentabilité, plan de financement etc.)
- La définition des objectifs commerciaux et opérationnels à atteindre en fonction des objectifs financiers définis
- L'identification des moyens humains, matériels à mettre en œuvre pour établir le prévisionnel financier
- L'identification des instruments de pilotage stratégique (tableaux de bord, documents contractuels, etc.)

Comprendre le régime de Protection sociale et connaître les fondamentaux pour être bien assuré

- ateliers animés par nos partenaires assureurs

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Pédagogie active, basée sur l'échange l'analyse de pratiques et des mises en situation

Supports de formation remis aux participants.

Formation collective en présentiel ou en distanciel

Un accès à CCI Business Builder pour le travail personnel, plateforme pour vous aider dans la construction de votre projet d'entreprise. Vous trouverez des ressources pédagogiques (guides, vidéos..)

Formation animée par des formateurs experts de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à notre charte pédagogique intégré "Agir et Apprendre". Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Vos compétences sont évaluées sur la base de quizz, présentations orales et écrites et certifiées par un jury indépendant

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Retrouvez les modalités de la certification en cliquant ici.

Partenaires

Formation Merchandising : agencement et vitrines (en individuel)

Commercial - Relation client - Vente - 2025

La formation en résumé

Vous souhaitez lancer votre commerce prochainement ou reprendre un commerce existant ?

Dans un environnement fortement concurrencé, le commerçant a besoin de se démarquer par son merchandising. La présentation marchande sur le point de vente est primordiale pour capter l'attention, séduire et amorcer la démarche d'achat. Lors de cette formation vous intègrerez comment optimiser votre point de vente, agencer vos linéaires et valoriser vos produits pour augmenter les performances de votre magasin, comment mettre en valeur vos vitrines pour générer plus de trafic, tout en favorisant le confort du point de vente.

Cette formation fait partie du **cycle Créateur Commerçant** qui peut sous certaines conditions être éligible au CPF.

Les + de la formation : cette formation en individuel permet d'identifier les pistes de développement ou d'amélioration de votre point de vente / commerce avec des pistes concrètes et personnalisées conseillées par notre formatrice experte en merchandising.

Objectifs :

- Acquérir des outils opérationnels pour mettre en valeur les produits et services dans le point de vente, à travers un agencement et un merchandising efficaces
- Construire un parcours client optimisé en fonction de la configuration de votre magasin pour améliorer l'expérience d'achat
- Utiliser des techniques de présentation visuelle et théâtralisation pour valoriser vos produits et maximiser les ventes
- Créer des vitrines attractives qui communiquent efficacement l'identité de la marque

Participants :

- Commerçants, artisans, responsables de magasin, animateurs de show?room et toute personne chargée de la présentation des produits sur le point de vente
- Créateurs et repreneurs d'un commerce

Prérequis :

Cette session ne nécessite aucun pré-requis particulier

1 495 €

(non assujetti à la TVA)
Formation en tête à tête avec le formateur pour travailler sur le point de vente actuel ou futur du participant.
Démarrage garanti sous 2 mois après inscription.

2 jours

/ 9 heures en 2 séances de 3h et 6h, en présentiel ou en distanciel , à définir avec le participant - Dates nous consulter

Mises en situation

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Créateur Commerçant

Dates et villes

À distance -

- 01/05, 31/12

Lyon - 04 72 53 88 00

- 01/05, 31/12

Le contenu

LES CLES DU MERCHANDISING POUR METTRE EN PLACE UN AGENCEMENT EFFICACE et FONCTIONNEL

- Comprendre comment le merchandising peut renforcer l'image de marque.
- Introduction à l'agencement commercial et de l'organisation de l'espace de vente : importance de l'ergonomie et de l'accessibilité
- Les tendances :
  - Les tendances des différents marchés retranscrits en termes de styles, matières, et couleurs
  - Les nouveaux comportements d'achat des consommateurs et nouveaux points de vente : de l'étalagiste au «flagshipstore» ...
- Apprendre à valoriser les produits grâce à des techniques de merchandising visuel
  - Approches stylistiques
  - Choix des couleurs, des matières et des lignes
  - Organisation par gammes, couleurs, tendances et saisons.
  - Présentation des produits phares et mise en avant des promotions.
- Adapter le concept du magasin à l'espace disponible pour garantir une cohérence visuelle et fonctionnelle
- Optimiser le parcours client :
  - Zones chaudes et zones froides du point de vente
  - Techniques pour guider le client à travers le magasin
  - Signalétique
- Agencement et mise en valeur des produits :
  - Implantation et disposition des produits en fonction des catégories et de la cible
  - Impact de l'agencement sur la prise de décision d'achat

ADAPTER A SON CONCEPT DE MAGASIN

- Adapter l'image de marque à l'espace de vente
- Création de cohérence entre l'agencement et la communication visuelle
- Définition de son concept : trouver la bonne stratégie de séduction et l'appliquer à son point de vente, à sa cible, à son marché et à son positionnement
- Définition de son univers de référence
- Analyses de point de vente et concepts innovants en lien avec l'univers ou le projet du participant

REUSSIR VOS VITRINES

- Intégrer le rôle de la vitrine dans votre point de vente : impact des vitrines sur les passants et sur la perception de la marque et de la décision d'achat
- Choisir le bon produit et s'adapter à la cible visée
- Apprendre à concevoir des vitrines qui attirent l'attention et captivent les clients
  - Techniques de création de vitrines attractives :
    - Choix des couleurs, des matériaux et de l'éclairage : analyser le cercle chromatique et maîtriser le symbolisme et le langage des couleurs
    - Utilisation des tendances saisonnières et événementielles.
    - Manier les volumes : emplacements porteurs, équilibrer les volumes et les lignes, savoir comment éclairer et déterminer les solutions de lumière adaptées à chaque type de commerce
- Théâtralisation des produits et services : mettre en scène les produits de manière à raconter une histoire, valoriser le décor sans voler la vedette au produit
- Utiliser les vitrines comme un levier de communication et d'image de marque
  - Communiquer efficacement avec ses vitrines
  - Concevoir et réaliser une vitrine thématique
- Créer un planning annuel : organiser la rotation des vitrines
- Intégrer les vitrines dans la stratégie globale du magasin, en tenant compte des tendances actuelles et des médias sociaux :
  - Développer son image sur la toile
  - Réaliser percutant un post pour les réseaux sociaux

MISE EN PRATIQUE ET PLAN D'ACTIONS INDIVIDUEL

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques :

Formation en individuel avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : analyses de pratiques, mises en situation, cas réels de point de vente

Support de formation remis aux participants.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à notre charte pédagogique « Agir et Apprendre ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Un questionnaire d'analyse des besoins et de positionnement est envoyé en amont

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations… Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un échange est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Environnement pédagogique spécifique distanciel *:*

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole. Les informations de connexion, comprenant les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies lors de la convocation à la formation.

Matériel requis :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel

Une adresse mail pour la réception du lien de connexion à la classe virtuelle

Un téléphone portable compatible avec la technologie 4G, au cas où une connexion de secours serait nécessaire

Nous nous engageons à fournir un environnement pédagogique convivial et efficace, tout en veillant à ce que nos participants aient accès aux outils et aux ressources nécessaires pour tirer le meilleur parti de nos formations à distance

Formation : Faire face aux situations d'agressivité, de violence et d'incivilité

Commercial - Relation client - Vente - 2025

CCI Formation Pro

La formation en résumé

Les situations difficiles liées à l'incivilité, à l'agressivité et à la violence sont fréquentes, surtout dans les commerces ou établissements qui accueillent du public. L'acquisition de techniques adaptées et le développement de son intelligence émotionnelle permettent d'y faire face.

Dans cette formation, nous vous donnons ici toutes les méthodes pour ne pas vous laisser dominer et surtout affaiblir ou affecter par ce type de situations.

Objectifs :

A l'issue de la formation les participants seront capables :

- Faire face à l'agressivité de son interlocuteur, dissocier les éléments émotifs des éléments factuels
- Adopter une attitude positive d'apaisement pour résoudre le différend
- Utiliser des outils concrets permettant de gérer de manière constructive les litiges
- Préserver son équilibre personnel et maintenir la relation

Participants :

- Toute personne confrontée à des manifestations d'incivilité, d'agressivité, de violence au téléphone ou en face à face et souhaitant acquérir des techniques pour mieux vivre et gérer les contacts avec des publics et clients difficiles.
- Chargés de relation client, services commerciaux
- Commerçants
- Hôtes-hôtesses d'accueil

Prérequis :

- Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

Tarif : sur demande

Nous consulter, formation en individuel ou intra-entreprise uniquement

2 jours

La durée pourra être adaptée en fonction des attentes et besoins du/des participant(s)

Cas pratiques

Formation exclusivement sur-mesure

Mises en situation

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Créateur Commerçant

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 01/05, 31/12

Le contenu

Analyser une situation complexe ou conflictuelle

- Les différents types d'incivilité
- Identifier les déclencheurs et les manifestations des signes d'agressivité
- Distinguer les 3 niveaux de situation difficile
- L'auto-diagnostic de ses attitudes spontanées en termes de communication verbale

Mieux se connaitre face à l'agressivité

- Son positionnement dans la relation (Analyse transactionnelle)
- Développer son intelligence émotionnelle
- Découvrir son mécanisme de protection en cas d'attaque

Adopter les bons comportements relationnels pour maintenir la relation

- Savoir dire « non » et préserver la relation
- Dissocier les 3 contenus du discours
- Etre assertif avec la méthode DESC
- Se mettre en posture de recherche de solutions pour impliquer son interlocuteur
- Utiliser l'empathie et l'écoute active pour soigner la relation

Récupérer sa sérénité après une incivilité

- Prendre du recul et savoir dissocier les 3 typologies d'agression
- Travailler avec soi-même (Ancrage et cohérence cardiaque)

Agir sur votre environnement pour anticiper les situations de tension

- Identifier les situations qui donnent lieu à des comportements agressifs ou incivils de la part des usagers
- Savoir assurer une gestion de l'espace adaptée à la situation (proxémique et espace personnel)
- Mettre en œuvre des conditions d'accueil favorables
- Savoir faire appel à des tiers / Oser en parler

Anticiper les situations difficiles

- Mieux écouter pour mieux comprendre
- Communiquer de façon constructive
- S'affirmer en respectant l'autre
- Créer un environnement favorable

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 10 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié.Les formateurs adhèrent à notre charte pédagogique « Agir et Apprendre ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations… Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Environnement pédagogique spécifique distanciel *:*

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole…

Les informations de connexion, comprenant les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies lors de la convocation à la formation.

Matériel requis :
Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel

Une adresse mail pour la réception du lien de connexion à la classe virtuelle

Un téléphone portable compatible avec la technologie 4G, au cas où une connexion de secours serait nécessaire

Nous nous engageons à fournir un environnement pédagogique convivial et efficace, tout en veillant à ce que nos participants aient accès aux outils et aux ressources nécessaires pour tirer le meilleur parti de nos formations à distance.

Formation DISC / 4Colors® : mieux communiquer et mieux négocier avec la méthode des couleurs

Commercial - Relation client - Vente - 2025

La formation en résumé

Saviez-vous que 90% de la réussite professionnelle repose sur les compétences interpersonnelles, aussi appelées soft skills ? Ces compétences sont particulièrement cruciales lors de négociations ou lorsque vous devez convaincre vos interlocuteurs.

La méthode DISC ou 4Colors® à la fois **simple et ludique,** permet de déterminer la façon dont vous réagissez par rapport aux autres mais également la façon dont ils réagissent. Chaque client ou acheteur est une combinaison unique de 4 styles de comportements, illustrés par des couleurs pour une compréhension plus intuitive.

Identifiez votre profil parmi les 4 styles comportementaux , "dominance", "influence", "stabilité", "conformité", et faites en un atout pour mieux communiquer, mieux négocier et mieux vendre !

Cette formation comprend la r**éalisation et l'analyse personnalisée de votre profil comportemental**, vous permettant ainsi de mieux comprendre vos interlocuteurs et d'adapter vos stratégies de communication et de vente pour maximiser votre impact.

Objectifs :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser son propre style de communication à partir de son profil 4Colors® pour renforcer son efficacité commerciale et mieux communiquer
- Utiliser la méthode des couleurs DISC / des couleurs pour améliorer vos compétences en négociation : identification précise des motivations et attentes de vos interlocuteurs / clients / fournisseurs, adaptation de vos argumentaires et réponse aux objections
- Gagner en flexibilité et adaptabilité en fonction des situations parfois tendues et de vos interlocuteurs

Participants :

- Collaborateurs commerciaux en contact direct avec les clients
- Chargés de relations clients
- Acheteurs
- Toute personne devant convaincre ses interlocuteurs

Prérequis :

- Avoir complété avant l'entrée en formation son profil individuel de personnalité 4Colors®

1 470 €

(non assujetti à la TVA)
Profil personnel 4 colors inclus

14 heures

2 jours

Profil 4 colors® inclus

Mises en situation

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Commercial : optimisez vos pratiques et performances
Cycle Manager commercial : Stratégie et performance des équipes
Cycle Créateur Commerçant

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

Sessions à venir - Nous contacter

Le contenu

Identifier et comprendre les couleurs de la communication

- Les 4 tendances : rouge / jaune / vert / bleu
- Repérer et distinguer les 4 styles comportementaux : "dominance", "influence", "stabilité" et "conformité"
- Identifier son propre style / couleurs (à partir du profil de personnalité 4Colors®)
- Comprendre ses préférences comportementales, ses zones de confort et d'inconfort

Comprendre les motivations et attentes des clients / interlocuteurs

- Les couleurs de nos clients / interlocuteurs et leurs attentes spécifiques
- La boussole du non verbal pour identifier la couleur des clients / prospects / interlocuteurs
- Les motivations des différents types de clients / interlocuteurs

Développer des argumentaires efficaces

- Réaliser des argumentaires en couleurs adaptés à chaque profil
- Maitriser la méthode RECAP en couleurs
- Travailler sur le style de client / partenaire le plus opposé

Négocier ou vendre en couleur ou acheter « gagnant »

- Etre convaincu pour être convainquant
- Proposer la spécificité de son entreprise
- Transmettre l'enthousiasme
- Conclure efficacement

Gérer les situations difficiles en utilisant la méthode DISC

- Gestion du stress : le mien et celui de mes interlocuteurs
- Gestion des conflits clients

Mises en situation et application

Les + de la formation :

- Profil individuel de personnalité 4Colors® réalisé en amont de la formation, puis analysé et débriefé par l'intervenant certifié 4colors programs®, expert en communication, commercial et relation client
- Chaque participant repart avec son plan d'action individuel

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à la charte « Agir et Apprendre ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations… Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Environnement pédagogique spécifique distanciel *:*

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole. Les informations de connexion, comprenant les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies lors de la convocation à la formation.

Matériel requis :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel

Une adresse mail pour la réception du lien de connexion à la classe virtuelle

Un téléphone portable compatible avec la technologie 4G, au cas où une connexion de secours serait nécessaire

Nous nous engageons à fournir un environnement pédagogique convivial et efficace, tout en veillant à ce que nos participants aient accès aux outils et aux ressources nécessaires pour tirer le meilleur parti de nos formations à distance