

# PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

## Perfectionner mon approche commerciale grâce à Prismo

### DURÉE ESTIMÉE

7h00

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Identifier les préférences et motivations des clients pour mieux personnaliser l'approche**
- **Adapter son argumentation et sa communication selon les profils**
- **Renforcer sa capacité à créer un lien de confiance basé sur les attentes des clients**

### PRÉ-REQUIS

### CONTENUS PÉDAGOGIQUES

- **Adapter les techniques de prospection et de vente en fonction de la motivation des prospects**
- **Maitriser l'art du questionnement pour déceler les besoins explicites et implicites des clients**
- **S'entraîner à construire des arguments personnalisés en tenant compte des attentes spécifiques des clients**
- **Gérer les objections en fonction des préférences comportementales et motivationnelles**
- **Développer une approche de fidélisation basée sur une approche approfondie des clients**



02 23 36 00 06



[contact@inovaction-formation.com](mailto:contact@inovaction-formation.com)



233 rue de Chateaugiron  
35000 RENNES

## COMPÉTENCES

- Pour sélectionner ses intervenants, Inovaction s'appuie sur 2 critères : - l'expertise liée au domaine de compétences - l'expertise liée à la pédagogie

## MOYENS D'ENCADREMENT

Cette formation est disponible à distance ou en présentiel selon la demande du client

## MÉTHODES MOBILISÉES

Alternance de méthodes expositives (diaporama, séquence vidéo, e-learning...), démonstratives (mise en pratique, analyse de pratique, étude de cas, jeu de rôles...) et interrogatives (questionnement, test et autoévaluation, brainstorming, travaux de groupe...) avec des évaluations formatives. Un support de formation est transmis aux participants par mail ou via Zoom en fin de formation.

## MODALITÉS D'ACCÈS

En fonction des besoins du client

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Pour chaque formation, les participants ont un questionnaire de positionnement et un questionnaire d'évaluation des acquis. La remise d'un cahier de formation permet une évaluation à froid. Au cours de la formation, ils ont des évaluations formatives sous différentes formes : - Questionnement - Auto-évaluation - Évaluations intermédiaires - Mises en situation

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de contacter les référents handicap, afin d'étudier les éventuels aménagements à mettre en œuvre pour le bon déroulement de votre formation.



02 23 36 00 06



[contact@inovaction-formation.com](mailto:contact@inovaction-formation.com)



233 rue de Chateaugiron  
35000 RENNES

## DEBOUCHÉS

Certificat de réalisation

Après une analyse approfondie, nous serons en mesure de vous proposer un contenu de formation plus adapté à votre besoin



02 23 36 00 06



[contact@inovaction-formation.com](mailto:contact@inovaction-formation.com)



233 rue de Chateaugiron  
35000 RENNES