

MOBILISER MON ÉQUIPE EN RÉUNION COMMERCIALE

Objectifs : A l'issue de cette formation les chefs de vente seront en mesure de construire une réunion commerciale impactante, de choisir le style de réunion en fonction de leurs objectifs (magistrale, participative, brainstorming, sketches...), d'utiliser les outils adaptés (PowerPoint, paper, tiré du groupe...).

Public concerné/Prérequis : Patrons, directeurs commerciaux, chefs de vente.

Durée : 2 Jours (14 heures)

Moyens et méthodes pédagogiques : Inductive, participative.

Suivi et évaluation : Mise en situation pratique des élèves – Fiche individuelle d'évaluation de la formation – Remise en fin de formation d'une attestation individuelle de stage.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Nous consulter.

Délais d'accès à la formation : Les inscriptions sont possibles 15 jours avant la formation.

CONTENU

1. CONNAITRE ET COMPRENDRE LES DIFFERENTS STYLES D'ANIMATION DE REUNION ET LEURS OBJECTIFS.
2. CHOISIR LE BON STYLE ET LE BON SUPPORT PAR RAPPORT A MES OBJECTIFS.
3. CONSTRUIRE MA REUNION COMMERCIALE SELON UN PLAN DYNAMIQUE 20% PASSE / 80% AVENIR.
4. CONSTRUIRE MA REUNION EN FONCTION DU DEGRE D'ATTENTION DES PARTICIPANTS.
5. CONNAITRE LES USAGES DE L'UTILISATION DE POWERPOINT.
6. ENTRAINEMENT A LA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC.
7. ENTRAINEMENT A L'UTILISATION DU PAPER POUR UNE REUNION PARTICIPATIVE, A LA MISE EN ŒUVRE DE SKETCHES DE VENTE PAR LES VENDEURS.
8. SAVOIR-FAIRE UNE CONCLUSION SYNTHETIQUE ET CLAIRE POUR MOBILISER LES EQUIPES.