

PROGRAMME DE LA FORMATION A2P

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION

Allure

- Développer les techniques de l'accueil (maintien du sourire, eye contact, communication corporelle, placement de la voix, élimination des tensions)

Posture

- Accroître l'endurance des vendeurs (attitude corporelle énergique, ouverte et positive, tout au long de la vacation)

Présence

- Perfectionner l'interactivité conseiller de vente / client
- Découvrir et maîtriser sa réactivité (mobilisation immédiate de l'énergie, adaptation, personnalisation)
- Maintenir sa disponibilité, son écoute et sa conviction

PUBLIC VISÉ

Public travaillant en relation directe avec de la clientèle dans le secteur du commerce physique (B2C et B2B)

- Conseillers de vente
- Vendeurs
- Animateurs commerciaux

NIVEAU DE CONNAISSANCES PRÉALABLES REQUIS

- Aucun

DURÉE DE LA FORMATION

- 2 journées (14 heures de formation)

CONTENU DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

1. Allure

- Communication non-verbale.

Être corporellement accueillant, concerné, ouvert.

- Garder son énergie, sa voix son regard sûr et son sourire

2. Posture

- Gestion et régulation de l'énergie

Garder son énergie, sa voix, son regard sûr et son sourire tout au long de la journée.

3. Présence

- Acquisition des techniques du dialogue.

Le partenaire est le client. Comment comprendre, relancer, rassurer, répondre.

- Assimilation des règles de l'improvisation

Chaque client est un nouveau challenge, une nouvelle scène à jouer.
Comment l'amener à un happy end : la vente

LES MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation A2P est de type présentiel

Utilisation et adaptation des techniques du théâtre et de la formation d'acteurs au service de la vente, quelques exemples des exercices proposés

- "La cigale et la fourmi." Classique et répertoire. Travail sur le fond et la forme.
- Expression corporelle, "Song and dance." Lee Strasberg Actors Studio
- Diagonales
- Match d'improvisation
- Cas pratiques
- Mise en situation à travers des scènes écrites

LES MOYENS TECHNIQUES

La formation se tient dans un local loué (théâtre) ou dans des locaux du client,

Les outils :

- Paper - board
- Vidéo - projecteur
- Caméra
- Accessoires de décors
- Enceinte diffusant de la musique

L'ENCADREMENT DE L'ACTION DE FORMATION

La formation est dispensée par :

- Wedia Pendje, coach et formatrice professionnelle spécialiste des métiers en relation avec la vente et les métiers artistiques
- Laurent Mendy, intervenant comédien, animateur d'ateliers d'improvisation
- Philippe Reyno, président de l'organisme intervenant sur la mise en place des cas pratiques et expérimentation des acquis

LES MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI

Début de formation, un exercice de présentation sera filmé :

- Déplacement physique, présentation verbale, mise en situation de vente
- Analyse directe de la vidéo commentaire et identification des points faibles

Au cours de la formation :

- Travail autour des points identifiés via des exercices précis qui permettront au stagiaire de progresser et d'atteindre les objectifs de la formation

En fin de formation, un test final filmé également se déroule sous la forme d'un cas pratique

- Déplacement physique, présentation verbale

- Mise en situation de vente

Afin d'obtenir la validation, il sera demandé d'interagir avec les formateurs/clients qui s'écarteront du canevas et de la mise en scène établis.

- Utilisation des techniques d'improvisation et de communication non-verbales acquises durant la formation.

Comparatif de la vidéo initiale avec celle du test final

- Analyse du test et validation des acquis afin d'acquérir l'attestation de réalisation de la formation A2P.
- Feuille d'émargement, signée à la demi-journée, attestation de réalisation envoyée au stagiaire à la suite de la formation.

COMPÉTENCES VALIDÉES PAR LA L'ACTION DE FORMATION

- Assimilation de la communication non-verbale
- Gestion et régulation de l'énergie
- Acquisition des techniques du dialogue
- Assimilation des règles de l'improvisation

Une attestation de réalisation est délivrée en fin de formation à chaque participant.

MODALITES D'INSCRIPTION ET DÉLAI D'ACCÈS A NOTRE FORMATION :

Cette formation est en présentiel.

Pour toute demande de d'information sur la formation A2P :
Philippe Reyno 0754834889 – contact@fyl-media.com

Nous vous recontacterons dans un délai de 72 heures, le délai minimum de mise en œuvre de la formations A2P entre l'envoi de la confirmation d'inscription et le début de la formation est de 11 jours ouvrés.

Une fois votre inscription validée, nous vous adresserons *un contrat ou une convention de formation* et une convocation vous sera envoyée par mail avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap.

Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi.

Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins.

Pour toutes questions, merci de contacter :

Philippe Reyno 0754834889 - contact@fyl-media.com

TARIF

À partir de de 500€ HT par jour et par participant. Les tarifs varient selon le nombre de participants, de formateurs et de jours de formations. Nous effectuons systématiquement une analyse des besoins afin d'établir une tarification personnalisée. Nous contacter aux coordonnées ci-dessous pour toute demande de devis. Les tarifs indiqués ne concernent que la formation intra-entreprise.

CONTACT

Philippe Reyno référent administratif de la formation
0754834889 - contact@fyl-media.com