



Programme de la formation

De l'assurance à revendre : la posture gagnante en face-à-face commercial

 En groupe sur site

 7 heures sur 1 jour(s)

 Salarié en poste, Indépendant et dirigeant · De 4 à 12 participants

 À partir de 190 € Net de taxe par participant

Description courte

Vous êtes un entrepreneur expert et qualifié, mais votre CA stagne ? Hélas les clients ne paient ni votre expérience, ni vos diplômes, ni votre temps. **Ils vous paient à la hauteur de l'assurance avec laquelle vous présentez votre offre.** Si votre posture est hésitante, le client hésitera.

Cette première journée de formation vous donnera les clés pour adopter une posture assertive en négociation, en alignant votre langage corporel avec votre discours commercial et en assumant vos tarifs. Avec une posture ancrée et posée, vous incarnerez votre proposition de valeur avec aplomb et efficacité.

Profil des participants

Porteurs de projet, indépendants, entrepreneurs, salariés, demandeurs d'emploi ...et toutes personnes en situation commerciale

Prérequis

Avoir une offre à proposer - Disposer d'une première expérience de prospection ou de vente en face-à-face

Objectifs

- Identifier les enjeux de l'assertivité en situation commerciale et s'auto-évaluer
- Adopter une posture d'écoute active pour créer une connexion naturelle et découvrir les besoins du client
- Adapter sa communication verbale et non verbale à la personnalité du client : techniques de synchronisation
- Maîtriser son langage corporel pour présenter son offre avec assurance
- Annoncer ses tarifs avec conviction, en argumentant sur les bénéfices client

Aptitudes et compétences visées / attestées

- Compréhension des enjeux commerciaux et stratégiques de l'assertivité
- Capacité à se positionner physiquement en face-à-face commercial
- Capacité à s'adapter à la personnalité de son interlocuteur

- Maîtrise de l'argumentaire commercial
- Capacité à maîtriser sa communication non verbale en phase de présentation du prix

Contenu

- Introduction : Les enjeux commerciaux de l'assertivité - Auto-évaluation et partage d'expériences
- Créer un climat de confiance et d'échange avec son interlocuteur - La posture d'écoute active, techniques de questionnement et reformulation
- S'adapter à la personnalité de son client - la synchronisation
- Maîtriser sa communication verbale et non verbale en situation commerciale : prise d'espace, aligner sa posture corporelle et son message
- Présenter son offre de façon incarnée, en termes de bénéfices client
- Annoncer ses tarifs sans hésitation verbale ni corporelle

Pédagogie et organisation

Méthodes pédagogiques : Alternance entre les apports théoriques et les exercices corporels dynamiques : prise d'espace, travail sur la posture physique et la voix. Jeux pédagogiques. Echanges, analyse réflexive à partir des retours d'expériences des participants et mises en pratique au cours des jeux de rôles. Cette formation s'appuie sur l'activité des participants.

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- L'évaluation des acquis se fait tout au long des exercices et mises en situation, et est complétée par un quiz.

Mode de validation

- A l'issue de la session, un questionnaire d'évaluation de la formation sera remis aux stagiaires, ainsi qu'une attestation de suivi de la formation.
- Un questionnaire d'évaluation à froid sera également transmis 3 mois après la fin de la formation, afin de mesurer les effets de la formation dans le contexte professionnel de chaque stagiaire.

Financements possibles

- Formation QUALIOP1 éligible aux financements de la formation professionnelle, dans le cadre du plan de développement des compétences de l'entreprise.

Modalités et délai d'accès

Pré-inscription sur les prochaines dates et lieux proposés : Nous consulter.

Cette première journée de formation peut être réalisée seule ou dans le cadre du Pack "Start and Go" de 2 journées (Ref DEVC2026PACK)

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap moteur, ainsi qu'aux personnes présentant un déficit sensoriel compensé par un appareillage adapté.

Intervenant

- Diplômée de l'Ecole Supérieure de Commerce NEOMA (Marketing, Communication, Commerce, Gestion)
- Formatrice certifiée CP FFP (Fédération de la Formation Professionnelle)
- Formatrice en Licence Commerce Vente (Action Commerciale, Relation Client, Comportement du Consommateur et marketing, Techniques de Vente) et soft skills (assertivité, communication interpersonnelle)
- 6 ans d'expérience dans l'entrepreneuriat
- Maîtrise des techniques pédagogiques et théâtrales. (Formée à l'utilisation de ces techniques par le Théâtre de l'Instant Présent)