



## Programme de la formation

# De l'assurance à revendre : la posture gagnante pour développer votre activité - Pack Start & Go

 En groupe sur site

 14 heures sur 2 jour(s)

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

 À partir de 350 € Net de taxe par participant

## Description courte

Vous êtes un entrepreneur expert et qualifié, mais vous ne parvenez pas à vendre votre offre à son juste prix ?

Cette formation - training vous donnera d'abord les clés pour vous positionner en situation commerciale en travaillant votre posture physique. A l'aide des techniques d'expression scénique et des exercices pratiques, vous développerez votre assurance pour présenter votre offre et annoncer votre prix. Puis vous construirez votre positionnement tarifaire, votre argumentaire commercial et la réponse aux objections. Vous pratiquerez les techniques de négociation commerciale lors de la deuxième journée pour gagner en stabilité émotionnelle en toutes circonstances. Vous serez alors en mesure de défendre vos tarifs et négocier de justes contreparties sans perdre pied.

## 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
- Aligner sa communication non verbale avec son argumentaire commercial
- Définir un positionnement tarifaire pertinent sur son marché et le défendre
- Maîtriser les techniques de négociation commerciale
- Développer sa répartie pour répondre aux objections
- Maintenir sa stabilité émotionnelle tout au long de la négociation

## Aptitudes et compétences visées / attestées

- Compréhension des enjeux de l'assertivité commerciale
- Maîtrise des techniques de communication non verbale et d'écoute active

- Capacité à définir son positionnement tarifaire et à le justifier
- Maîtrise des techniques de négociation
- Capacité à répondre aux objections en maîtrisant son stress
- Capacité à maîtriser sa posture et ses émotions en phase de négociation

## Contenu

Introduction : Les enjeux de l'assertivité commerciale

- Techniques de communication interpersonnelle et développement de l'assertivité : le non verbal - la posture physique - le rapport au son et à l'espace
- Présenter son offre et son positionnement tarifaire avec aisance
- Préparer sa stratégie de négociation : Point d'annonce, point de mire, point de rupture, BATNA
- Développer sa répartie face aux objections en maîtrisant son stress
- Négocier avec aisance : Formuler des contre-propositions sans perdre pied
- Training, auto-évaluation, debrief et construction d'un plan d'action personnalisé

## Pédagogie et organisation

**Méthodes pédagogiques :** Alternance entre les apports théoriques et les exercices de training. 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 des exercices d'expression scénique et des exercices corporels dynamiques. Elle est axée sur la pratique individuelle, soutenue par des debriefs collectifs. Elle débouche sur un plan d'action personnalisé.

## 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 QUALIOPi 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.

Ce pack Start and Go se compose des deux journées de formation : DEVC2026J1 et DEVC2026J2 qui peuvent être souscrites séparément.

## 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](mailto: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)