

Formation Argumentaire Commercial



OBJECTIFS

A l'issue de la formation, stagiaire devra se montrer capable :

- -Assurer de bout en bout un argumentaire prospect
- -Être à l'aise dans la communication avec le client
- -Apporter une réponse claire aux questions/objections les plus courantes des clients

Cette formation concerne les spécialités plurivalentes des services.



PROGRAMME

L'action de formation se décline de la manière suivante :

- Module 1: L'argumentaire Commercial
- Appropriation des différentes parties
 - ✓ Lecture/Analyse/Echange
 - ✓ Mise en situation
- Mise en situation réelle
 - ✓ Simulation appel client
 - ✓ Enregistrement/Débriefing
 - Module 2 : Calculs et prise de note
- L'aide PAJE
 - ✓ Définition/Calcul
 - ✓ Exercices
- La prise de note
 - ✓ Rôle/Méthode
 - ✓ Mise en situation

- Simulation d'appels clients
 - Module 3 : Objections et relances
- Les objections
 - Description des objections courantes
 - ✓ Mise en situation
- La relance
 - ✓ Rôle/ Méthodologie
 - Module 4 : Simulation/Evaluation



VALIDATION

L'apprentissage des acquis de l'action de formation sera évalué lors de mises en situation. Une attestation de suivi est envoyée aux stagiaires à l'issue de la formation.

100% des formés se disent satisfait des apports de la formation



PUBLIC ET PRE-REQUIS

Cette formation concerne toute personne salariée Back Office dans le domaine de la garde d'enfants à domicile.



ORGANISATION GENERALE, DUREE

La formation se déroulera sur deux journées pour un total de 14 heures.

L'entrée en formation se fait selon les dates fixées par Kiwi Institute.



LIEU

La formation se déroulera au sein d'un local adapté.



CONTACT



contact@kiwi-institute.com

Service administratif: 02.30.96.35.42

Pour toute demande d'une personne en situation de handicap, celle-ci doit être transmise au Référent Handicap pour l'étude de sa faisabilité.

f.oger@kiwi-institute.com / 02.30.96.15.48

