



## ECOUTER POUR MIEUX VENDRE

« Le monde ne se lit pas, il s'écoute. »  
Jacques Attali « Bruits »

### Objectif :

Adopter une dynamique de vente centrée sur le client, la personne. S'approprier les techniques d'écoute du musicien tout en renforçant l'étape clé de la vente : la découverte des besoins et motivations.

### Public concerné / nombre de participants :

- ♦ Fonctions commerciales et marketing, managers et directeurs commerciaux. Niveau moyen à expérimenté.
- ♦ 5 à 15 personnes.

### Programme indicatif :

- 1- **1<sup>er</sup> temps** : Tour de table. Introduction sur l'écoute. Ecoute d'extraits de musique choisis et réflexion/action sur pratiques commerciales actuelles.
- 2- **2<sup>ème</sup> temps** : La phase de Découverte en entretien de vente, étape essentielle pour parfaire son écoute. Exercice pratique à partir de l'argumentaire de vente du client.
- 3- **3<sup>ème</sup> temps** : Quelques techniques de musique pour aiguïser l'écoute du vendeur : rythme, voix, improvisation.
- 4- **4<sup>ème</sup> temps** : Place à la composition et à l'improvisation : mise en mouvement (échauffements) et mise en musique de l'argumentaire de vente du client. Final MUSIC' & ENTREPRISE à découvrir sur place.
- 5- **5<sup>ème</sup> temps** : Débriefing

Tout en utilisant la musique comme outil pédagogique, la **méthode Florence CLAIR®** alterne temps collectifs et temps individuels pour favoriser la dynamique de groupe et permettre la réflexion/action.

### Méthode pédagogique utilisée : Méthode Florence CLAIR®

- ♦ Appui sur 'l'outil musique' (Réception - Emission) en référence au monde de l'Entreprise pour révéler le potentiel et la dynamique des participants et pour travailler l'écoute,
- ♦ Exercices de groupes, travail individuel et en binôme,
- ♦ Mises en situation des participants et jeux de rôle selon les formations,
- ♦ Guide et feed-back de l'animateur.

Tout en utilisant la musique comme outil pédagogique, la **méthode Florence CLAIR®** alterne temps collectifs et temps individuels pour favoriser la dynamique de groupe et permettre la réflexion/action.

### Informations pratiques et financières :

- ♦ **Durée** : 1 à 3 jours
- ♦ **Conditions financières** :

Financement possible par un organisme paritaire agréé.

Facturation au fur et à mesure des interventions et paiement comptant.

Un acompte peut être demandé selon la répartition des interventions sur une période donnée.

- ♦ **Tarifs** : contacter MUSIC' & ENTREPRISE.