



CONDUIRE L'ENTRETIEN DE VENTE

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

Objectif :

De la présentation à la conclusion, quand les techniques de vente associées à la musique permettent d'aboutir plus vite au contrat de vente.

Public concerné / nombre de participants :

- ♦ Toutes fonctions, commerciaux initiés ou débutants.
- ♦ 5 à 10 personnes.

Programme indicatif :

♦ JOUR 1

Introduction du module avec série de questions

Rappel des différentes étapes de la vente

Ecoute d'extraits de musique choisis : réflexion individuelle puis en sous-groupes

Techniques du musicien adaptées à celles du vendeur : Emettre et recevoir des sons, sensibiliser au rythme, à la notion de tempo et au phrasé musical

La phase de découverte en vente et les techniques de musique adaptées

♦ JOUR 2

Mise en pratique : jeux de rôle acheteurs/vendeurs sur l'écoute et la découverte

Débriefing groupe et recentrage individuel

Les phases de négociation et de conclusion en vente.

♦ JOUR 3

Les phases de négociation et conclusion en vente et techniques de musique adaptées (suite)

Mise en pratique : jeux de rôle acheteurs/vendeurs sur ces étapes

Débriefing groupe et recentrage individuel

Conclusion formation.

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.