

Durée  
1 jour

## DEVELOPPER SON ACTIVITE PAR LA RECOMMANDATION

Réf : V1.OREC

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de pratiquer la recommandation en entretien client et savoir réseauter pour développer son activité

### PROGRAMME DE LA FORMATION

La recommandation pratique courante

- Ce qu'est une recommandation
- Objectifs

Avantages de la recommandation

Facteurs clés de succès d'une recommandation réussie

Quand et comment la solliciter ?

- La découverte du client
- Ses besoins
- Méthodes

Traitement des objections

La prise de contact avec la personne recommandée

- Expression verbale et non verbale

Le réseautage : par quels canaux réseauter

- Objectifs courts et moyen termes
- Les types de réseau : réseaux physiques de proximité, réseaux sociaux
- Créer son propre réseau

Savoir se présenter en 30s, 60s

Être à l'aise dans une réunion professionnelle, un cocktail

## **PUBLIC VISE**

Toute personne en contact régulier avec la clientèle

## **PRE REQUIS**

Aucun

## **METHODES PEDAGOGIQUES**

Alternance de contenus théoriques et cas pratiques afin de permettre aux participants se s'approprier progressivement les outils et méthodes.

Échanges interactifs

### **Supports pédagogiques remis :**

Pendant la formation : objectif et plan de la formation, énoncé de cas pratiques- corrigé des exercices

Guide de réseautage

### **Dispositif d'évaluation**

- Une évaluation de la satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation
- Une évaluation à froid auprès du commanditaire de la formation afin d'apprécier les impacts de la formation

## **Intervenant**

Jean-Marie MATHY : Consultant formateur de terrain de haut niveau professionnel, doté d'un véritable sens de la pédagogie.

Directeur associé d'un cabinet de conseil en ingénierie d'affaire

- Autres références en tant que formateur
  - Parcours entrepreneuriat ICAM- Ecole Centrale
  - Stratégie de développement d'entreprise Université Nantes Saint Nazaire
  - Développement commercial et digitalisation de la relation client IAE Banque Assurance
  - Construire une offre technique commerciale et évaluer l'impact financier de la solution proposée (Négoventis)