

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)