

# FORMATION DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

## Développer la Posture Conseil

### Objectif :

**Intégrer toutes les dimensions de la Posture Conseil :**

- Être **Garant de la relation de confiance avec le client** : instaurer une relation gagnant-gagnant et communiquer de façon claire, saine et professionnelle
- Accompagner le **Chef d'entreprise** tout au long de la vie de son Entreprise
- Développer son **Chiffres d'Affaires** : valoriser et vendre son conseil, prescrire ses collègues, évaluer la satisfaction des clients pour faire évoluer les prestations et fidéliser

### Programme :

#### 1. Endosser la Posture Conseil et Maitriser les bases de la communication

- Confronter les représentations du Conseil
- Identifier son style relationnel et de communication
- Développer une communication saine et claire
- Cadrer l'entretien
- Faciliter la clarification de l'objectif, des projets et de sa situation au client

#### 2. Vendre une prestation ciblée et valorisée

- Préparer sa visite :
- Mener l'entretien pour comprendre le besoin
- Négocier et Argumenter
- Finaliser la vente
- Fidéliser le client et faire évoluer les prestations

#### 3. Approfondir ses qualités d'écoute et Accompagner le chef d'entreprise

- Evaluer la qualité de sa posture Conseil en clientèle
- Perfectionner son questionnement en clientèle
- Nourrir la relation client pour entretenir durablement le rapport de confiance
- Gérer les situations relationnelles complexes

### Méthodes pédagogiques :

- Analyse des cas rencontrés par les participants au travers d'outils d'Analyse Transactionnelle, de Programmation Neuro Linguistique et/ou de Dialogue Intérieur
- Nombreux exercices et mises en situation commentées

### Modalités d'évaluation :

- Evaluation orale individuelle du niveau de chacun en entrée en formation
- Formulation individuelle des attentes en entrée en formation
- Mises en situation en cours de formation selon les cas des participants
- Evaluation individuelle orale et écrite de fin de formation

**Prérequis :** Aucun

**Public :** Jeunes Conseillers

**Durée :** 6 jours

**Effectif :** 4 à 8 participants

**Dates et conditions d'accès :** conditions d'inscription et dates de réalisation à définir avec l'entreprise

**Accessibilité :** pour les personnes en situation de handicap, merci de prendre contact pour étudier votre demande et les besoins de compensation.

**Règlement intérieur :** le règlement intérieur de l'entreprise accueillante s'appliquera lors des formations.

Tous mes programmes sont réalisés sur-mesure pour répondre à vos besoins.

Proposition et devis sur simple demande.

**Intervenante et Contact :**

a.maire@amconseiletcoaching.fr



**AM.Conseil**

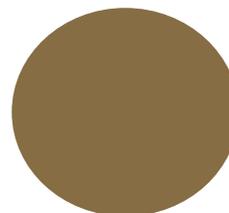
Formation & Coaching

**E.I. Angélique MAIRE**

6 Bis Chemin de la Fosse Ponchon

60280 CLAIROIX

Tél : 06.18.99.94.63



**Site internet : [amconseiletcoaching.fr](http://amconseiletcoaching.fr)**

---

## **FORMATION DEVELOPPEMENT COMMERCIAL**

### **Développer la Posture Conseil**