



CONSULTANT
Développement Commercial

VENDRE EFFICACEMENT GRACE A L'INTELLIGENCE EMOTIONNELLE

Objectifs

- * Apprendre à me connaître et à me contrôler afin de gérer des liens de confiance avec mes clients
- * Gérer mes clients difficiles

Programme

- * Ce que veulent nos clients et les collaborateurs
- * Anticiper les commentaires et attentes de nos clients
- * Réussir son auto-critique ?
- * Préparer le déroulement d'une vente :
- * Bien se préparer est fondamental
- * Savoir se présenter efficacement en quelques secondes
- * Exceller dans votre découverte client
- * Suivre efficacement ses clients

Public cible

Collaborateurs ou chefs d'entreprise souhaitant apprendre à gérer leurs émotions et à analyser rapidement la psychologie de chacun de leur client afin de s'adapter efficacement et entretenir une relation privilégiée.

Prérequis

Débutants ou expérimenté(e)s

Effectif

La formation s'adresse à un groupe de 3 à 20 personnes.

Formateur

Alain Picard / Consultant Développement Commercial

Qualité du formateur

Professionnel dans le domaine de la vente, du management, du marketing et du développement commercial

Formations internes au sein des différentes entreprises françaises et internationales

Formateur depuis 2018

Mise en pratique avec succès du savoir-faire acquis

Compétences accrues en PNL (Programmation Neuro Linguistique)

Durée et rythme

7 heures sur 1 journée

Coût

245 € HT / personne (Hors frais de repas et d'hébergement)

ALAIN PICARD CONSULTANT EI
14 chemin des roches 41350 Vineuil
Tel : 07 82 30 94 37
Email alain@ap-consultant.fr
Siret 827 477 969 00022 - APE 6331Z
NDA 24410165241 auprès du préfet de la région Centre Val de Loire
Le 18 novembre 2025
Version 3

Méthodes et moyens pédagogiques

Formation en présentiel sur site en salle ou en visio, avec outils informatique, ordinateur, vidéo projecteur, grand écran et tableau papier type paperboard.

Apports théoriques illustrés par des exemples concrets

Pédagogie active et participative permettant l'appropriation des concepts et des outils

Présence validée par signature d'une feuille de présence

Méthodes d'évaluation des acquis

La formation est complétée par un quiz permettant d'évaluer le niveau des participants à l'entrée de la formation ainsi que l'acquisition des savoirs abordés.

Accès à la formation pour les Personnes en Situation de Handicap

Pour une identification des besoins et pour convenir ensemble des modalités de votre formation, merci de contacter notre Référent Personnes Handicapées : Alain Picard