



Référence VN2 / Stage

Sublimez votre posture commerciale

Sublimez votre posture commerciale – présentiel ou distanciel

Durée de la formation : **14h00**

Période de formation : **2 jours (2+1)**

Prix intra et sur mesure : **nous consulter**

Objectifs de la formation :

- Comprendre l'importance de la communication non verbale dans les interactions commerciales.
- Améliorer sa posture commerciale en utilisant des techniques de communication non verbale.
- Renforcer son impact et son influence lors des interactions avec les clients.

Public concerné

Cette formation s'adresse aux personnes désireuses d'intégrer les outils rationnels et relationnels de la communication non verbale appliquée à la vente.

Prérequis

Avoir suivi un module de base en techniques de vente.

Méthode pédagogique

- 70% mises en situations et cas pratiques.
- Diagnostic des points forts et des compétences à renforcer.
- Plans d'actions individuels à l'issue de la formation.



Méthode d'évaluation

Cette évaluation sera effectuée par le formateur sur la base d'un référentiel de compétences et des objectifs pédagogiques définis en amont.

Les différents cas pratiques, mises en situations et QCM permettront à chaque participant de s'inscrire de manière ludique dans une logique d'amélioration continue afin de transformer leurs acquis en résultats tangibles.

Pour aller plus loin

Chaque participant repartira avec un plan d'actions individuel conçu durant la formation afin d'ancrer les bonnes pratiques dans le temps.



Contenu de la formation

Jour 1 : comprendre et utiliser la communication non verbale

Matin : introduction et fondamentaux de la communication non verbale

Accueil et Présentation

- Présentation des objectifs de la formation
- Tour de table pour connaître les attentes des participants

Comprendre la communication non verbale

- Définition et importance de la communication non verbale
- Les différents types de signaux non verbaux : gestes, postures, expressions faciales, regards, proxémie, etc.
- L'impact de la communication non verbale sur les relations commerciales

Les bases de la communication non verbale appliquée à la vente

- Les techniques non verbales pour renforcer son discours
- L'importance du regard et du sourire dans les interactions commerciales
- Savoir adapter son langage corporel en fonction du contexte et de l'interlocuteur

Après-midi : Appliquer la Communication Non Verbale à la Vente

Développer une Posture Commerciale Positive

- Comment créer une première impression positive
- Les techniques pour établir la confiance et la crédibilité par le non verbal
- Exercices pratiques et mises en situations pour améliorer sa posture commerciale

Synthèse et Questions

- Récapitulatif des points clés de la journée
- Questions et échanges avec les participants



Jour 2 : techniques avancées et applications pratiques

Matin : techniques avancées de communication non verbale

Retour sur le jour 1 et introduction du jour 2

- Récapitulatif des points clés du jour 1
- Présentation des objectifs du jour 2

Techniques avancées de langage corporel

- Savoir identifier et utiliser les micro-expressions pour comprendre les émotions
- Les techniques pour ajuster sa posture et ses gestes en temps réel
- L'importance de la congruence entre verbal et non verbal

Influence et persuasion par le non verbal

- Les techniques pour influencer et persuader grâce à la communication non verbale
- Comment renforcer son message verbal par le non verbal
- Études de cas et exercices pratiques de persuasion

Après-midi : mises en situations et plan d'action

Mises en situations pratiques

- Jeux de rôle et simulations d'interactions commerciales
- Feedback constructif et échanges entre participants
- Les techniques pour ajuster et améliorer sa communication non verbale en situation réelle

Élaboration d'un plan d'action personnel

- Identification des points forts et des axes d'amélioration individuels
- Élaboration d'un plan d'action pour appliquer les compétences apprises
- Objectifs à court, moyen et long terme

Conclusion et évaluation de la formation

- Synthèse des deux jours de formation
- Échanges et réponses aux questions des participants
- Évaluation de la formation par les participants
- Remise de documents de synthèse et outils pratiques



Points forts de la formation

Chaque intervenant certifié à la méthode CAPTIV'® bénéficie d'une compétence opérationnelle de référence en techniques de vente, relation clients et communication non verbale appliquée.

Cette formation est essentiellement construite sur l'action et les cas pratiques dans une logique d'amélioration continue afin de permettre aux participants d'ancrer les bonnes pratiques et d'obtenir les premiers résultats mesurables dès l'issue de la formation.

Nos dispositifs de formation sont adaptés aux personnes en situation de handicap grâce à :

- Un accueil à temps partiel ou discontinu si nécessaire.
- Une durée de formation établie sur mesure.
- Une évaluation adaptée des connaissances et des compétences.
- Une accessibilité logistique répondant aux normes en vigueur.

Contact service clients +33 (0)6 58 02 25 06 – mdominguez@captive-formation.com

Captive Formation – 20 bis Rue Paul Bert 69150 Décines

<http://www.captive-formation.com>

