

Techniques de vente – Do You speech client ?



DO YOU SPEECH CLIENT ?

De beaux discours «Artisan» pour ses clients.

La devise Shadok de la semaine



EN ESSAYANT CONTINUELLEMENT
ON FINIT PAR RÉUSSIR. DONC:
PLUS ÇA RATE, PLUS ON A
DE CHANCES QUE ÇA MARCHE.

Techniques de vente - Objectifs



Objectifs

- **Maîtriser les fondamentaux d'un discours commercial**
- **Acquérir les connaissances « Métiers» incontournables, les utiliser auprès de son équipe et clients**
- **Acquérir une boîte à outils de techniques de construction d'un discours clients. Outils issus du Speech'o cartes**

Formation à distance

Accès : Personnalisé

Durée : 14h00 - 7 modules de 2h00

Modalités : Classe virtuelle et Serious Games

Côté technique : Utilisation de ZOOM - Google form - Google Drive

Prérequis : Etre passionné – Exercer en boulangerie-pâtisserie

Public Visé : Vendeur-Vendeuse en Boulangerie-Pâtisserie Artisanale
Manager – Responsable de vente

Délai d'accès à la formation : Contactez votre OPCO (FAFCEA ou OPCO-EP) / Connectez-vous à votre plate forme OPCO-EP

A l'issue des modules

- Les apprenants ont acquis des techniques de construction d'un discours simple, efficace et rapide pour tous types de produits en boulangerie-pâtisserie-viennoiserie
- Les apprenants connaissent les éléments essentiels d'un pitch commercial et les incontournables du métier.
- Les apprenants réussissent à mobiliser les ressources métiers pour élaborer leur discours.

Les + des modules

- Des fiches connaissances sous forme de « facilitation graphique » à télécharger
- Un téléchargement global des séquences de formation
- L'utilisation de « Jeux sérieux » issue du Kit Speech'o cartes
- Des séquences vidéos courtes (de 3 à 10 min) simples et ludiques
- Un accompagnement personnalisé

Techniques de vente – Les modules



Durée 14 heures

Intervenant Vincent Flu

Les modules de formation

1. Jeux d'actrices / d'acteurs et ICE BREAKER
2. Comprendre les missions de l'équipe de vente
3. Maîtriser les composants d'un discours commercial
4. Constituer sa boîte à outils – Le Jeux des Entrées
5. Connaissances incontournables – Conférences inversées
6. Les Accroches et Amorces - Les Défis Speech'o talents
6. Qui sont mes clients ? – Les profils P.E.P.S.S
7. Discours et ventes additionnelles -
8. Prêt pour la valise de Mots !
9. Gagner en naturel - Préparer ses discours commerciaux
10. Passer à l'action – Mes premiers pas

Modalités d'évaluations :

- Evaluation acquis : Quizz en e-learning. Check point en classe virtuelle.
- Evaluation de satisfaction : Questionnaire à chaud en fin de formation et à froid dans les 8 semaines suivant la fin de formation.

Accès à des éléments de formation : Rendez-vous sur la chaîne Youtube SPEECH'OCARTES et sur le Facebook UL-Formation
Prise en charge par OPCO-EP et FAFCEA. Les temps de formation sont justifiés par des attestations d'assiduité.

Techniques de vente - Discours



Lancement de la formation

Les participants sont accueillis, puis guidés par le formateur dans la découverte des outils utilisés pour cette session de formation. Le cadre est partagé (objectifs, outils, agenda, règles).

Alternance de classe virtuelle et de travail individuel

Les premiers modules démarrent avec une alternance de temps en classe virtuelle (Visio sur Zoom) et de temps en autonomie (découverte de supports vidéos, de supports numériques téléchargeables, mise en action par l'utilisation de serious games). Les retours en classe virtuelle favorisent le partage et l'évaluation des connaissances acquises.

Des temps de questions-réponses permettent des ajouts et ajustements adaptés aux contextes de chacun des participants.

Clôture de la formation

Le temps de la clôture approche. Chaque participant est invité à présenter un discours-produit. Ce dernier round permet à chacun de partager sa progression, d'échanger et surtout prendre plaisir. Un cercle de clôture est mis en place afin d'ancrer les apprentissages et cerner les opportunités de mise en œuvre de ces nouvelles compétences.

Techniques de vente – Les outils



NOS OUTILS Pour une formation au top à distance

Pour les modules en classe virtuelle,
les outils utilisés sont :

- ✓ La visioconférence avec ZOOM
- ✓ Production des livrables des participants avec Google form et Drive.

VOS OUTILS Pour une formation au top à distance

- ✓ Chaque participant doit être doté d'un ordinateur avec sortie audio (micro intégré + casque recommandé)
- ✓ Une webcam est vivement conseillée
- ✓ Le poste informatique du participant doit pouvoir utiliser ZOOM et Google form et Drive (Google suite).



UL FORMATION
Cultivez vos passions

17, rue de l'abbaye
49122 Bégrolles en mauges

Tel : 06 89 46 91 96
Mail : ul-formation@orange.fr
www.ul-formation.com

**La durée de formation à distance est modulable
selon les besoins des entreprises et participants**

