

## FORMATION « UTILISER L'ECOUTE ACTIVE POUR MIEUX VENDRE »

**L'écoute est essentielle à la réussite de la vente mais vous pouvez écouter vos interlocuteurs autrement !**  
Notre formation traite les volets complémentaires pour développer son écoute éclairée au service de vos objectifs commerciaux : stratégie de questionnement adaptée à l'objectif, techniques de questionnement appropriées, posture d'écoute active.  
Elle vous permettra notamment d'être actif durant l'écoute en vous apportant les outils et attitudes pour améliorer votre performance dans la relation client

### Objectifs généraux :

- Maîtriser les techniques de questionnement.
- Optimiser sa capacité d'écoute dans toutes les situations commerciales.
- Utiliser son écoute pour augmenter sa force de persuasion.
- Identifier et comprendre ses réactions personnelles au stress
- Mettre en place les bonnes pratiques pour gérer la pression et tenir le mauvais stress à distance
- Développer son affirmation de soi pour mieux faire face et communiquer avec assertivité

**Public :** Tout commercial désirant améliorer son écoute pour mieux convaincre les clients et mieux vendre.

**Prérequis :** Aucun

**Délais d'accès :** variable entre 10 et 21 jours pour la mise en place d'une session.

**Tarif :** Cf au devis présenté

**Durée :**  
02 journées (14 heures)

**Support :** un support de cours dématérialisé est remis à chaque stagiaire en fin de session

**Formateur :**  
Consultant J+ FORMATION possédant les compétences et l'expérience nécessaires dans le domaine de la formation visée.

**Contrôle du suivi :** Les stagiaires émargent une Feuille de présence par demi-journée de formation, pour justifier de leur participation.  
Le formateur signe également ces feuilles de présence ; à la fin de la session, il élabore également un compte-rendu de formation.

### Moyens pédagogiques :

Apports théoriques : vidéo, power point, apports méthodologiques ciblés, échanges avec les apprenants  
Mises en situations pratiques et entraînements divers avec ateliers de techniques de respiration diaphragmatique, et de techniques de prévention du stress.

### Evaluations :

- Durant la session une évaluation des acquis est réalisée par le formateur.
- En fin de session, une évaluation à chaud est réalisée par les stagiaires (fiche à compléter) : elle concerne principalement le déroulement et le contenu de l'action de formation, ainsi que le degré de satisfaction à l'issue de cette action.
- Après retour des participants sur leur poste de travail et après mise en pratique des acquis, une évaluation à froid sera réalisée par le client commanditaire du projet.

### Modalité de validation des compétences

- Délivrance d'un Certificat de réalisation de la formation et d'une « Fiche de validation de compétences ».

**Accessibilités :** La formation est accessible aux personnes en situation de handicap ou ayant des besoins spécifiques. La mise en place d'un accompagnement est proposée afin que la formation se déroule dans les meilleures conditions : notre REFERENTE HANDICAP Joëlle Gruelles est chargée d'organiser leur accueil, et reste à leur disposition au 07 78 39 84 28 ou [jplusformation@hotmail.com](mailto:jplusformation@hotmail.com).

## PROGRAMME SUR DEMANDE...

