

APPROCHE RELATIONNELLE & MOTIVATION EN VENTE

OBJECTIF VISÉ

REFORCER SON EFFICACITÉ COMMERCIALE EN DÉVELOPPANT À LA FOIS SES COMPÉTENCES RELATIONNELLES ET SA MOTIVATION PERSONNELLE, AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DES ÉCHANGES AVEC LES CLIENTS ET D'OPTIMISER SES PERFORMANCES EN VENTE..

Parcours concourant au développement des compétences

(action de formation réalisée selon les art. L.6353-1 et R 6353.5 Code du travail)

Durée

2 jours - 14 heures en présentiel ou en distanciel synchrone

Dates et horaires

Nous consulter

Lieu

A définir

Région Nantaise et Vendée ou sur site du client

Délai d'accès à la formation

15 jours après la demande

Tarif HT

Nous consulter pour obtenir votre convention de formation



LES OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- **Construire une relation commerciale de qualité avec une posture assertive.**
- **Conduire un rendez-vous structuré en utilisant écoute active, questionnement et reformulation.**
- **Identifier et activer leurs leviers de motivation pour gagner en performance.**
- **Renforcer leur confiance en soi, en leur offre et en leur démarche commerciale.**



asa services



06 03 34 85 28



formation@asa-services.fr



www.asa-services.fr

PUBLIC CONCERNÉ

Professionnels de la vente, indépendants, managers, conseillers ou toute personne en contact commercial souhaitant améliorer son efficacité relationnelle et sa motivation.

A L'ATTENTION DES AYANT BESOIN D'UNE AMELIORATION SPECIFIQUE POUR LEUR FORMATION

Notre organisme peut vous offrir des possibilités d'adaptation et/ou de compensations spécifiques si elles sont nécessaires à l'amélioration de vos apprentissages sur cette formation. Aussi si vous rencontrez une quelconque difficulté ou si vous êtes en situation de handicap même temporaire et partiel, nous vous remercions de contacter directement la référente handicap Justine Defossez au 07 62 35 54 66 ou par mail : justine.defossez@asa-services.fr ou de nous spécifier par retour de votre questionnaire de positionnement ou tout autre moyen à disposition avant l'arrivée en formation.

PRÉ-REQUIS DES STAGIAIRES AVANT LA FORMATION

Aucune connaissance particulière.

CONTENU DÉTAILLÉ

Jour 1 – Matin : Construire une relation commerciale de qualité

- Identifier les bases de la relation humaine et les 3 formes de communication.
- Repérer les pièges à éviter (perception erronée, pensée magique, etc.).
- Améliorer son quotient relationnel et adopter une posture d'excellence.
- Observer des cas concrets et échanger sur ses pratiques.

Jour 1 – Après-midi : Conduire un rendez-vous client

- Distinguer l'objectif opérationnel de l'objectif relationnel.
- Expérimenter les méthodes C'DAC et OPA pour structurer un entretien.
- Pratiquer l'écoute active, le questionnement vertical, la reformulation et l'effet miroir.
- Appliquer la méthode Avoir / Vouloir / Savoir / Pouvoir pour recueillir les informations clés.
- Définir les actions à mener après un rendez-vous pour renforcer l'efficacité commerciale.



Jour 2 – Matin : Comprendre et activer sa motivation

- Distinguer motivation, implication, stimulation et satisfaction.
- Explorer la motivation intrinsèque et extrinsèque, et identifier ses propres leviers.
- Analyser la motivation à travers les phases de carrière professionnelle.
- Revisiter la pyramide de Maslow et appliquer ses enseignements au domaine de la vente.
- Découvrir le concept de « flow » et ses impacts sur la relation commerciale.

Jour 2 – Après-midi : Renforcer sa confiance et s'engager durablement

- Évaluer les trois confiances nécessaires : en soi, en son produit/service, en son processus.
- Mettre en pratique des techniques de motivation (méthode Coué, psychologie dynamique de Schmitt, théorie du renversement).
- Utiliser la visualisation et l'ancrage pour solidifier les acquis.
- Élaborer un plan d'action personnel pour maintenir sa motivation et son engagement.
- Partager ses stratégies avec le groupe et bénéficier de retours constructifs.

INTERVENANT

Vartan Joubanian – Consultant-formateur, Coach professionnel certifié & Praticien MBTI®



INDICATEUR DE SATISFACTION

Plus de 93% des stagiaires d'ASA Services depuis juin 2022 sont satisfaits de nos formations.

Le taux de recommandation global depuis 2024 est de 100 %.

Nos références et témoignages sont disponibles sur simple demande.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Toutes les formations sont réalisées en présentiel et en inter entreprise (ou intra sur demande), le nombre de stagiaires est limité à 8 participants maximum. Nous souhaitons avant tout respecter un bon équilibre entre la théorie (30%) et la pratique (70%).

Chaque participant est identifié en amont de la formation et avant inscription à la formation.

Les stagiaires interagissent avec le formateur et les autres participants.

Des documents sont analysés en groupe.

Des exercices concrets sont réalisés individuellement ou en groupe.

Une évaluation écrite des acquis est réalisée au début et à la fin de la formation.

MOYENS MATÉRIELS UTILISÉS EN FORMATION

Les participants sont invités à venir avec leur matériel de prises de notes.

Les supports et documents de formation utiles pourront être fournis par ASA Services.

L'intervenant(e) utilise la vidéo projection et un micro-ordinateur.

La salle de formation est contrôlée en amont de l'action sur site par le formateur.

SUIVI, ÉVALUATION ET CERTIFICAT

- Un positionnement individuel est réalisé en amont de la formation.
- L'observation du fonctionnement de chaque stagiaire est effectué lors du parcours.
- Une feuille d'émargement est remplie par tous pour chaque demi-journée de présence.
- Un tour de table est effectué en début et en fin de chaque journée.
- Des exercices écrits et/ou oraux seront réalisés en continu durant la formation.
- Un auto positionnement par le stagiaire de son niveau d'atteinte des objectifs fixés.
- Un questionnaire d'évaluation individuel de la satisfaction sur le stage est rempli.
- Un certificat de réalisation est fourni au stagiaire et au commanditaire.



DOCUMENTS CONTRACTUELS FOURNIS

Toutes les actions de formations dispensées par ASA Services font l'objet d'une convention de formation valant devis et à signer pour validation.

Le règlement intérieur de la formation en vigueur est téléchargeable sur notre site internet.

APPLICATION DU RGPD

Les informations fournies et saisies dans les documents contractuels de formation qui sont échangés, sont utilisées uniquement dans le cadre de notre relation commerciale. Par votre retour de documents, vous acceptez l'utilisation de vos informations exclusivement par ASA Services le temps de la formation et de son traitement amont et aval. Vous pouvez à tout moment exercer vos droits en lien avec la réglementation RGPD, en adressant un mail individualisé précisant vos attentes : justine.defossez@asa-services.fr.

ENGAGEMENT QUALITÉ ASA SERVICES

- L'organisme prestataire d'actions de développement des compétences satisfait aux exigences du Décret n° 2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle.
- Le certificat QUALIOPI d' ASA SERVICES est téléchargeable sur le site web.

POUR VOUS INSCRIRE :



06 03 34 85 28



www.asa-services.fr



formation@asa-services.fr



asa services

SAS au capital de 55 000 € - RCS Nantes 414 841 205 00076 - APE 8299Z -

Déclaration d'activité enregistrée auprès
du Préfet de Région des Pays de la Loire : NDA N° 52440945444
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Certificat Qualiopi n°515391 délivré pour les catégories Action de formation et bilan de compétences
MAJ 06.2025