

## **MODALITE**

**Nombre de personnes : de 2 à 10**

**Durée : 1 journée / 8 heures**

## **OBJECTIFS, APTITUDES ET COMPÉTENCES**

Des outils pour faire une bonne présentation des produits et services proposés.

## **PROGRAMME**

Développer ses compétences :

- Suivre une méthode
- Les différentes phases de la présentation des produits et services proposés
- La pyramide de Maslow
- L'anticipation des objections
- Les outils à utiliser
- Un volet environnemental

## **MÉTHODES MOBILISÉES (MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES)**

- Salle de cours virtuelle (Microsoft Teams, nécessitant un ordinateur ou tablette équipé de haut-parleurs et d'un micro, et une connexion internet),
- Salle de cours en présentiel
- La signature des présences se fera numériquement (nécessite une adresse mail).

## **MODALITES D'ÉVALUATIONS DES ACQUIS**

Formation Action : QCM de compréhension rempli en fin de formation

Questionnaire de satisfaction.

## **PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS**

Dirigeant, directeur commercial, chef des ventes, commerciaux.

## **SANCTIONS VISÉES**

Attestation de formation.

## **NATURE DE LA FORMATION**

Actions de formation

## **QUALIFICATIONS DES INTERVENANTS**

Formateur ayant une expérience significative dans le monde de la formation commerciale.

## **SPECIALITÉ**

Commerce

## **DELAI D'ACCES**

Formations réalisées à la demande

## **ACCESSIBILITÉ**

Cette formation est réalisée à distance. Modes de communication : visuelle et auditive.

Cette formation est réalisée en présentiel dans une salle.

**TAUX SATISFACTION**

- 95,56 % (année 2025)

**TAUX VALIDATION**

- 95 % (année 2025)