

# Conseillez & négociez dans votre activité d'indépendant

## DOMAINE : Compétences Transverses

Cette formation vous permettra d'organiser une partie de votre activité autour de la prospection commerciale, de développer votre capacité à convaincre. Grâce à une immersion complète dans l'univers client vous intégrerez définitivement l'importance d'une écoute sincère et efficace et maîtriserez les bases de l'art de la conviction, afin de développer votre portefeuille et d'améliorer votre taux de transformation.

## MODALITES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Formation en présentiel (apports théoriques et pratiques, jeu de rôle, mise en situation, échanges interactifs, brainstorming, travail individuel)

Paperboard, Présentation Power point, Livret du participant, Livret de prises de notes, vidéo, outils numériques (klaxoon, google form...)

## APPRECIATION DES RESULTATS

Évaluation des connaissances : Quiz amont/aval

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

À l'issue de ce module, vous aurez la connaissance et les techniques nécessaires pour gérer et déployer une démarche commerciale efficiente

## PROGRAMME

**Accueil, prise de contact et mesure de niveau** (icebreaker, mesure des attentes des stagiaires, quiz...)

- Comprendre le processus de la vente commerciale
- Découvrir l'approche pour conquérir de nouveaux clients
- Apprendre à organiser et structurer son activité commerciale
- Obtenir des rendez-vous auprès des décideurs
- Savoir argumenter pour convaincre et concrétiser des ventes
- Intégrer les cinq étapes de la conviction dans sa démarche d'argumentation.
- Utiliser les bénéfices de l'écoute au service de sa démarche de persuasion.

## Évaluation des attentes et des acquis

## VALIDATION

Remise d'une attestation de participation



**DURÉE**  
28 heures



**LES FORMATEURS**  
possèdent une expérience professionnelle et/ou un titre de formateur professionnel d'adultes.



**PRÉ - REQUIS**  
Maîtriser les bases du socle des connaissances : lire, écrire, parler français, compter  
Test de positionnement



**PUBLIC**  
Tout professionnel ou tout professionnel devant argumenter face à un client



**NOMBRE DE PARTICIPANTS**  
Formation individuelle en présentiel



**ORGANISATION**  
Sur Site Client,  
nous contacter pour une proposition de date  
[admin@onestepevolution.com](mailto:admin@onestepevolution.com)



**TARIF**  
50€ net de taxes par heure  
Soit un total de 1400 € net de taxes



## ACCÈS

Les formations sont organisées dans une salle répondant aux conditions d'accueil des personnes à mobilité réduite (PMR). Pour toute autre situation de handicap, nous vous invitons à nous contacter avant l'inscription pour que nous puissions étudier les possibilités d'adaptation de la formation.

