



## Pré Requis

Aucun

## Objectifs pédagogiques et d'évaluation

Améliorer son argumentaire

## Méthodes pédagogiques

Formation action, Heuristique, démonstrative, participative

## Parcours pédagogique

### 1ERE JOURNEE

#### 1. L'acte de vente comme un rôle au théâtre

Costumes, accessoires et aussi, Présentation, Voix, Langage, Posture....  
Être avant de faire.

#### 2. Energie et vibration

- Vendre demande de l'énergie.  
Comment nourrir et faire monter mon énergie ?
- Vendre a tout à voir avec la vibration.  
Comment je fais monter mon niveau vibratoire (au téléphone et dans l'entretien).
- Visualisation et manifestation : 2 outils super puissants pour la vente

#### 3. Estime de soi, confiance en soi et amour de soi : du carburant pour la vente.

- Quelle valeur je m'accorde en tant que personne, professionnel(le) et vendeur(se).
- La confiance en soi : définition. Des outils pour l'augmenter.
- Amour de soi : définition. Des outils pour l'augmenter.
- Le sujet de la reconnaissance (se l'apporter à soi-même pour ne pas l'attendre de l'extérieur)

### 2EME JOURNEE

#### 4. Vendre c'est bien ou c'est mal ?

Et vendre cher ?

- A partir de quel chiffre une formation est chère ?
- Qu'est-ce que c'est une croyance ?
- Le problème du plafond de verre
- Des leviers pour la vente

#### 5. L'entretien.

- Sa préparation. Le bon mindset.
- Plan de la présentation de l'entretien
- La notion de valeur ajoutée et la valeur ajoutée de Concept Sécurité Formation
- Les besoins de mes clients (leur problématique) et leurs attentes (la solution que vous apportez).

**Délai d'accès** : Jusqu'à la veille de la formation, après validation du dossier administratif

**Modalités d'inscription**: Directement auprès de nos services par mail ou téléphone

**Tarif** : Nous contacter

## Qualification Intervenant-e-s

Coach certifié

## Méthodes et modalités d'évaluation

QCM

## Modalités d'accessibilité handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contacter notre référent.

 **Assiduité**  
**14.00**

**Effectif**  
De 2 à 8 Personnes

*Dont 2.00 Heures en présentiel*



Contactez-nous !

**Laurent Costa**  
Directeur

Tél. : 0760640579

Mail : [laurent.costa@conceptsecurite-formation.fr](mailto:laurent.costa@conceptsecurite-formation.fr)