

« Bien Communiquer pour mieux Vendre »

Les techniques du théâtre appliquées à la vente

Responsables commerciaux, vendeurs, technico commerciaux, délégués et ingénieurs commerciaux qui souhaitent renforcer l'impact de leurs entretiens en découvrant des techniques complémentaires à leur savoir-faire commercial

S'adapter, faire vibrer, convaincre en toutes circonstances, affirmer une vraie présence, être à l'aise et mettre à l'aise, autant de défis que partagent acteurs et commerciaux.

Répétitions, rigueur, maîtrise de soi, les deux métiers sont exigeants.

En mettant à la portée des commerciaux les techniques avancées des professionnels du théâtre, cette formation leur permet de développer au bon niveau leurs techniques de vente

THEMES DEVELOPPES – 3 jours

1. Commerciaux, mettez-vous en scène

- Soyez acteur, soyez vous-même : Utilisez l'expression orale comme un outil de vente
- Développez l'impact de votre présentation personnelle
- Le client: un public à faire vibrer

2. Utiliser au mieux son expression corporelle

- Gérer ses peurs et son trac en public
- Appuyer son discours par des gestes et affirmer votre rôle commercial
- Communiquer son sourire
- Toucher à distance par son regard

3. Maîtriser sa voix, son discours et faire passer des messages

- Comprendre et utiliser la parole
- Articulez !!
- Faire varier sa voix (ton, intensité, débit)
- Utiliser le silence pour donner de l'impact à vos arguments

4. La maîtrise de la communication orale

- Être convaincant, ça s'apprend!
- Commencez et finissez brillamment une intervention
- L'enthousiasme est communicatif : enthousiaste, vous serez plus convaincant!
- Faire court, c'est souvent efficace
- Créer le dialogue et improviser



5 quai Comte Lair - 49400 SAUMUR

Tél : 09 61 46 67 49 - Fax: 02 41 38 14 85

Email: info@spgmconsulting.com