

## **MOYENS PEDAGOGIQUES**

Intitulé de l'action de formation : «**FORCE DE VENTE** »

### **Objectifs :**

- Eclairage sur les mécanismes de base d'une action commerciale.
- Savoir prospecter au téléphone.
- Savoir conclure une vente.
- Fidéliser le portefeuille client

### ➤ **Programme de l'action de formation :**

1. Accueil des stagiaires, horaires matin de 8h30 à 12h30 et après-midi de 13h30 à 17h30

- Présentation du formateur et des participants

2. Ouverture de la session

- Présentation du thème, du planning et des objectifs de l'action de formation
- Information sur le mode d'évaluation des acquis et de la remise de documents aux stagiaires

3. Déroulement du programme de formation en respect du cahier des charges

- Phase d'apport de connaissance (définitions, les avantages...)
- Phase d'exercices pratiques (brainstorming, animations, KJ...)
- Remise des documents pédagogiques
- Attestations de présence (émargement de chaque stagiaire)

4. Evaluations de l'action de formation

- Evaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques : acquis des stagiaires
- Evaluation de satisfaction de la formation (organisation, qualité du formateur, des supports pédagogiques)
- Remise des attestations individuelles de formation

### ➤ **Méthode utilisée :**

(apport de connaissances, exercices pratiques, étude de cas)

### ➤ **Moyens pédagogiques et techniques :**

( vidéo projecteur, paper board, tableau blanc, jeux de rôles, supports pédagogiques )

Lieu de Formation : HORUS DEVELOPPEMENT 3 RUE EDOUARD SCOFFIER  
06300 NICE