

PROGRAMME DE FORMATION OPTIMISER LA DEMARCHE D'ACCOMPAGNEMENT ET DE CONSEIL DES CONSEILLERS EN SALLE EXPO DES COOPERATIVES D'ACHAT DES ARTISANS DU BATIMENT

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

Connaître les atouts et les spécificités du conseiller en salle d'exposition
Consolider sa valeur ajoutée auprès des interlocuteurs de la salle expo
Renforcer l'accompagnement et le conseil auprès du client de l'artisan dans l'élaboration de ses projets afin de lui permettre de valider sa prise de décision et conforter son choix

PUBLIC ET PREREQUIS :

PUBLIC: salarié(e) de coopératives d'achat
PREREQUIS: cette formation ne nécessite pas de prérequis

DUREE : 1 jour(s), 7 heures

DELAI D'ACCES A LA FORMATION : 3 mois

INTERVENANT, QUALIFICATION : Formatrice spécialisée sur les thèmes de la négociation commerciale et des techniques de vente

MOYENS PEDAGOGIQUES : Démarche interactive et centrée sur l'apport du jeu en formation.
Les participants deviennent acteurs de la formation grâce à la mise en place d'ateliers leur permettant de confronter et d'observer leurs pratiques.
Alternance d'échanges et de questionnements afin de travailler sur le contenu. Mises en situation.

MODALITES D'EVALUATION : Atelier et mises en situation pour remise en cause et une appropriation des concepts et méthodes

VALIDATION : Délivrance d'une attestation de stage en fin de formation

ACCESSIBILITE - HANDICAP : En cas de situation de handicap (moteur, auditif, visuel, etc...) prenez contact avec l'ECA pour préparer votre stage de formation dans les meilleures conditions

A PREVOIR / A NOTER : Néant

DEROULE DE LA FORMATION

1-Présentation- Recueil des besoins- Document d'évaluation des acquis
2-En quoi consiste la mission d'accompagnement et de conseil des conseillers de la coopérative d'achat en salle expo ?
Au regard des valeurs coopératives
Au regard du partenariat artisan/coopérative
Au regard des clients de l'artisan
3-Appréhender les 3 éléments de la relation interpersonnelle: Séduire-Conseiller-Accompagner
Séduire :
La communication ? Comment ça marche ? (Atelier- Test-Débriefing)
Apprendre à se placer sur la même longueur d'onde que l'interlocuteur et saisir la perception de l'autre, la synchronisation, les filtres cognitifs, le Feed-Back
Conseiller
Identifier les besoins de l'interlocuteur et appréhender les différentes familles de questions, la reformulation, l'écoute active et l'empathie
Accompagner
Apporter un accompagnement personnalisé afin de guider l'interlocuteur du besoin vers la solution et rassurer l'interlocuteur sur la pertinence de ses choix