

# PROGRAMME

## « PRESENTATION COMMERCIALE AUX CREATEURS D'ENTREPRISES »

**PUBLIC :** Porteurs de projets et créateurs d'entreprises accompagnés par le RILE.

**PRE REQUIS :** Aucun

**DATE :** **Lundi 4 Novembre 2013**  
**de 09h00 à 17h00.**

**OBJECTIFS GENERAUX :** Aider les stagiaires à développer leur entreprise.

**OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :**

- Développer des techniques de communication facilitant les relations physique et téléphonique entre les interlocuteurs,
- Perfectionner ou acquérir les étapes d'une structure de vente,
- Valoriser l'esprit et la qualité de service ainsi que l'image de l'entreprise.

**METHODES PEDAGOGIQUES :**

- Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de simulations,
- Pédagogie centrée sur la parole : exposé, questions-réponses, feed-back (dire et faire dire),
- Pédagogie centrée sur l'action : principe de découverte, simulations, jeux de rôles (faire et faire faire),
- Les jeux de rôles permettent une prise de conscience des habitudes, automatismes et croyances ainsi qu'une meilleure mémorisation et intégration de la méthode.

**FORMATEUR POUR CETTE ACTION :** Georges REBAGLIATO

**CONTENU PEDAGOGIQUE :**

1. Test d'évaluation initial
2. Développer sa communication
  - Les bases de la communication
  - Les communications verbale et non verbale
  - Utiliser ses sens pour communiquer
  - Pratiquer l'écoute active
  - Communiquer par les questions et la reformulation
3. Réussir un entretien commercial
  - La préparation
  - L'introduction
  - La découverte
  - L'argumentation
  - Le traitement des objections
  - La conclusion
4. Test d'évaluation final.