

PROGRAMME DE FORMATION

Réaliser une proposition active efficace

PUBLIC

Tout salarié étant amené à proposer des candidatures à des clients/prospects

OBJECTIFS

Apprendre à susciter l'intérêt et être force de proposition auprès de votre interlocuteur
Savoir construire un argumentaire adapté et répondre aux objections

NIVEAU REQUIS

Débutant

PÉDAGOGIE

Utilisation de la plateforme Agora Learning
Support de cours téléchargeable
Méthode d'apprentissage interactive en direct avec le formateur
Évaluation à chaud en fin de formation via un outil d'évaluation
Chaque stagiaire doit se munir de 3 CV et d'un exemple de PA

ENCADREMENT

Nos formateurs sont de véritables pédagogues avec une expérience terrain
Ils sont issus experts dans leurs domaines d'interventions

DURÉE

1/2 journée (3,5 heures)

Le candidat

- Repérer les éléments de son CV à mettre en valeur

Préparer un mail

- Création d'un mail accrocheur
- Les informations à mettre en avant
- La présentation
- Engager l'interlocuteur à l'action

Préparer son appel

- Construction de l'argumentaire d'appel
- Créer un environnement propice
- Les règles à respecter
- Utiliser le ton adéquat

Gérer les difficultés

- Passer les barrages
- Gérer les objections rencontrées (brainstorming)

Analyse

- Les appels
- Les difficultés rencontrées
- Points d'amélioration