coorace Formation

organisme de formation de l'ESS,
vous propose

Développer une posture d'ambassadeur : Se présenter et présenter sa structure !

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

L'objectif de ce module est d'être à l'aise dans le fait de se présenter et présenter sa structure de manière valorisante et impactante lors de rencontres avec des partenaires économiques (prospects, clients). Développer une posture d'« ambassadeur » des activités de sa structure en vue de présentations ou représentations, ou d'actions liées à une démarche de développement commercial.

A l'issue de ce bloc de formation, les participants seront capables de :

- Identifier des éléments de langage parlants et valorisants dans une démarche de représentation
- Identifier le profil de leur interlocuteur et adapter leur présentation en fonction de celui-ci et du contexte
- Se présenter, présenter leur structure synthétiquement et de manière impactante : être ambassadeur
- Développer leur posture d'ambassadeur dans une démarche de représentation commerciale partenariale !
- Appréhender des techniques commerciales simples afin d'être à l'aise dans cette démarche et même y prendre du plaisir

DESCRIPTION / CONTENU

Jour 1

- Identifier des éléments de langage parlants et valorisants :
  - Mots, expressions, à éviter, à favoriser dans une démarche de représentation commerciale/partenariale
  - Atouts, forces et avantages concurrentiels de sa structure
- Déterminer son profil comportemental ainsi que celui de son interlocuteur en appui à la méthode du DISC principalement et autres méthodes possibles
- Construire une déclinaison de pitchs de présentation de sa structure, en appui à la méthode du pitch élévator, adaptés aux interlocuteurs et contextes
- Travailler une posture d'ambassadeur de sa structure

+ ½ journée de suivi des travaux a posteriori (+/- 1 mois après, en visio)
Retour sur :

- L'acquisition des compétences,
- Les actions mises en place,
- Proposition d'axes d'amélioration

METHODES PEDAGOGIQUES

Action de formation basée sur la formation-action afin d'apporter les méthodes, outils, connaissances et compétences indispensables à l'appropriation, mise en œuvre et développement d'une démarche commerciale.

- Pédagogie interactive alternant apports théoriques, analyse de cas concrets issus de l'expérience des stagiaires et du formateur et illustrations pratiques
- Echange de pratiques, travail sur les outils apportés par les stagiaires et appropriation des éléments proposés par le formateur
- Travail en sous-groupe

MOYENS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

L'action de formation s'articulera à partir des réalités territoriales vécues par les structures. En plus des outils et supports classiques de la formation, un certain nombre de livrables sont attendus afin de s'assurer de la montée en compétences des apprenants et de leur maîtrise des outils.

- Support d'animation de la formation
- Fiches d'identification des profils comportementaux / profils d'interlocuteurs
- Récapitulatifs méthodologique des techniques commerciales : Pitch élevator, 4x20, etc.

MODALITES D'EVALUATION

Durant toute la durée du parcours, l'acquisition des compétences est évaluée sur la base des appropriations des méthodes et outils effectuées, des productions élaborées et des mises en situation effectuées par les stagiaires.
Un questionnaire de satisfaction sera renseigné.

DUREE

10 heures et 30 minutes

PUBLIC

Tout salarié permanent

coorace Formation

organisme de formation de l'ESS, vous propose

PRE-REQUIS

Une démarche commerciale doit être définie ou engagée dans la structure du participant

MODALITES D'ORGANISATION

Les dates et le format (en présentiel à distance via l'outil Zoom) sont à votre disposition sur notre catalogue en ligne.

EQUIPE PEDAGOGIQUE

Les formateurs intervenant pour Coorace sont des spécialistes de leurs domaines et des spécificités de l'insertion par l'activité économique, afin de répondre le mieux possible aux problématiques que vous rencontrez.

MODALITES D'INSCRIPTION

L'inscription à la formation se fait par bulletin d'inscription pour les formations en INTER. Vous pouvez adresser toute question à ce sujet à Anna Benavente (07 49 73 83 25 - anna.benavente@coorace.org)

Pour les formations en INTRA, merci de contacter Violaine Caplan (06 78 42 82 64 – violaine Caplan@coorace.org)

ACCES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour les autres situations de handicap, n'hésitez pas à contacter notre référent handicap (handicap@cooraceformationconseil.org)