

Fiche d'Expression de Besoin de Formation Sup de Vente

(Développement personnel – Communication)

Organisme demandeur : Sup de Vente

Adresse : 51, Boulevard de la Paix, 78100 Saint Germain en Laye

Date de la demande :

1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Il s'agit de faire prendre conscience aux apprenants de l'impact de la communication orale et non verbale dans la relation commerciale : il faut apprendre à gérer ses émotions, maîtriser le non verbal, utiliser son potentiel de créativité au service de son efficacité commerciale :

2) Objectifs poursuivis

Compétences à acquérir :

- ✓ utiliser au mieux son potentiel de communication verbale et non verbale.
- ✓ s'adapter à son interlocuteur
- ✓ créer du « lien »
- ✓ gagner en agilité et en efficacité dans des situations à fort enjeu.
- ✓ faire preuve de créativité tout en s'adaptant aux contraintes et exigences des process.
- ✓ prévenir le stress en entreprise ; et le gérer si nécessaire.
- ✓ pérenniser une relation de qualité à titre individuel et collectif
- ✓ mener des entretiens individuels (avec son équipe, des prospects, clients ...)
- ✓ prendre la parole en public
- ✓ mettre en place des outils et des supports de communication adaptés aux situations
- ✓ communiquer en situations difficiles

3) Résultats à atteindre :

A la fin de la formation, les participants seront capables de :

- ✓ *Maîtriser les différents registres de la communication orale*
- ✓ *Adapter sa communication aux situations et interlocuteurs*
- ✓ *Savoir gérer son stress*

4) Public concerné :

Etudiants en alternance :

- Lot 1 : Bachelor EGC (Communication orale, efficacité personnelle)
- Lot 2 : Bachelor RDC (Communication interpersonnelle, techniques de communication)
- Lot 3 : Bachelor Acheteur Leader (Communication orale, prise de parole en public)
- Lot 4 : Manager en Ingénierie d'Affaires (Efficacité commerciale / gestion de stress, oraux de négociation)
- Lot 5 : ESMAE (préparation soutenances)

5) Condition de réalisation de la formation,

Durée :

Lot 1 : 2 à 4 jours

Lot 2 : 2 à 4 jours

Lot 3 : 2 à 4 jours

Lot 4 : 1 à 3 jours

Lot 5 : 2 à 3 jours

Période : septembre 2019 à juillet 2020

Nombre prévisionnel de sessions :

Lot 1 : 5 à 8 sessions

Lot 2 : 4 à 6 sessions

Lot 3 : 1 session

Lot 4: 6 à 10 sessions

Lot 5: 4 à 6 sessions

Période : septembre 2019 à juillet 2020

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission fin juillet 2019

Lieu :

La formation peut se dérouler selon les groupes à Paris Porte de Champerret ou Saint Germain en Laye.

Effectif :

Maximum de participants par session : entre 15 et 25 apprenants

Evaluation:

Evaluation semi-collective : débats + présentation d'un sujet de communication/développement personnel, jeux de rôle

Evaluation individuelle sur la base d'une mise en situation (soutenance, oral de négociation)

Conseils de classe : 2 à 4

6) Profils recherchés

Consultant(e) ou intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5 avec une expérience professionnelle significative dans le domaine de la Communication et du Développement personnel, gestion de stress, Coach certifié, Psychologue du travail, Responsable Communication.

Rédacteur de Sup de Vente : Heike JABOT

.Date : 7 juin 2019

Signature