

Durée Totale **21 heures** Tarif HT **1 500,00€** Tarif TTC **1 800,00€**Financements, personnel, avec prise en charge financeur (OPCO - Pôle
Emploi et FAF) - présentation devis**Public**

Tout employeur, Adhérent OPCO,,
Cadre dirigeant, Demandeur d'emploi,
Étudiant / Étudiante, Manager,
Responsables, Salarié.e.s en poste

Pré requis : pas pré requis nécessaire**Accessibilité****aux personnes en situation de handicap**

Accompagnement et suivi à distance (100 %)
Adaptation des conditions d'accueil
Aménagement du lieu
Adaptation des supports selon handicap
Outils personnalisés
Possibilité de formation à distance
Validation du lieu de formation selon handicap
Outils personnalisés

Modalités d'accès

Entrée et sorties permanentes
En individuel / En groupe
intra / Inter / Planification à la carte

Modalités Pédagogiques

Phase alternance en entreprise
Formation en présentiel / en distanciel

Modalités d'évaluation

AMONT - PENDANT - APRÈS
A chaud (fin de prestation)
A froid (6 mois après)

Modes de Financement

Particulier - CPF - Prise en charge par financeur
OPCO - FNE - Entreprise - Pôle Emploi

Méthodes mobilisées

Méthodes participatives
Apports théoriques et pratiques
Études de cas et exercices pratiques
Mises en situation travail
Livrets, guide, fiches mémos
Accompagnement tutoral individualisé
Suivi des progressions personnalisé
Plateforme digitale dédié
Salle de formation, bureau, accès direct
Équipement : PC, Informatique, Internet

Contacts Pédagogiques et administratifs:

Maryse BAÏA - Directrice
05 57 01 52 00
elan-conseils-entreprise@elan-conseil.fr

Alain GARNIER - Administrateur
06 59 03 31 58 - fml253@gmail.com

PROGRAMME SYNTHÉTIQUE

- 1- Savoirs théoriques et procéduraux
- 2- Savoirs de l'action (savoir-faire)
- 3- Compétences relationnelles et comportementales

COMPÉTENCES VISÉES / BLOC COMPÉTENCES

Maîtriser l'ensemble des techniques de vente et savoir organiser des actions
promotionnelle

OBJECTIFS GÉNÉRAUX

Comment développer des ventes et fidéliser ses clients
Développer son style et ajuster aux besoins clients
Gérer la relation clients et renforcer ses liens

La pédagogie est tournée vers l'action (100 % distanciel avec des temps
d'accompagnement à distance par classe virtuelle et master class) , travail en e
blended pour faciliter l'appropriation des techniques et outils.

La méthode pédagogique utilise le schéma de la démarche de diagnostic, tout en
permettant un accompagnement : et propose des modules avec des séquences
pédagogiques à travailler

Chaque séquence mettra à plat des compétences individuelles nécessaires pour tenir
son rôle.

Elan Conseils Entreprise mettra en place une formation action de service mettant en
œuvre différents services comme :

- un service de conseil et d'assistance pour apporter des réponses, aider à trouver
des solutions, faire progresser chacun dans la maîtrise de problèmes, dans sa
fonction
- un service pédagogique et d'enseignement pour faciliter la transmission au groupe
et aux individus des méthodes, des règles qui pourront lui permettre de dénouer des
situations, résoudre des problèmes