



PROGRAMME DE LA FORMATION : BOOSTEZ VOTRE EFFICACITE COMMERCIALE

Après vous avoir éclairé sur l'impact des émotions dans la prise de décision d'achat, cette formation dédiée aux acteurs du sport et du Fitness vous fera découvrir les techniques les plus efficaces pour influencer positivement vos prospects. Si vous désirez maîtriser l'art de la vente et devenir un négociateur(-trice) hors pair, savoir questionner et utiliser les informations récoltées pour mieux convaincre, acquérir l'art d'une visite de vos locaux réussie et vendre vos abonnements avec un taux de concrétisation remarquable, cette formation est faite pour vous.

PRÉREQUIS :

- Maîtrise du français (Parlé, lu, entendu)

OBJECTIFS :

- Comprendre l'impact des émotions lors d'une prise de décision.
- Appréhender les différents profils de personnalités, ainsi que les différents canaux de communication.
- Maîtriser l'art du questionnement pour mieux connaître son interlocuteur.
- Acquérir une maîtrise des 5 étapes de la vente.
- Améliorer notablement son taux de transformation.
- Apprendre à gonfler son CA grâce aux ventes additionnelles.
- Savoir apprécier le métier de négociateur(-trice).



DÉROULÉ DE LA FORMATION :

Jour 1 : Savoir être et Communication

- 9 h Introduction et présentation des participants
- 9h30 L'état d'esprit du négociateur
- 10 h La vente, une affaire d'émotions
- 10h30 La vente, une affaire de nombre
- 10h45 Le marché du Fitness
 - Historique du marché
 - Le marché international
 - Segmentation du marché du fitness français
- 11h30 Le savoir-être
 - Rigueur & exigence

12h30 Pause repas

- 13h30 Votre corps parle pour vous : la communication non verbale
- Les différents canaux de communication
 - Les différents profils d'interlocuteurs
- 15h Le savoir-faire, vos missions au quotidien
 - 16h L'impact de la fidélisation (fin à 17h)



Jour 2 : Techniques de la Négociation Commerciale

- 9 h Les étapes de la vente fitness
 - Le contact initial
 - Le questionnement
- 10h30 Les différents types de clients
- 11h30 La visite « solution » du club + présenter ses options
- **12h30 pause repas**
- 13h30 La présentation des prix + le closing
- 14h 30 La gestion des objections (la technique du « frisbee »)
- 15h 30 Le parrainage
- 16h La gestion des appels téléphoniques
- 16h30 Questionnaire post formation + évaluation de la formation (fin 17h)

COMPÉTENCES VISÉES :

- Aptitudes comportementales favorables pour créer du lien avec les prospects.
- Améliorer son « taux de concrétisation immédiat ».
- Maîtriser les étapes de la vente « fitness ».
- Savoir communiquer à des profils différents de personnes.
- Savoir générer des ventes complémentaires grâce au parrainage

LIVRABLES :

Livret de formation (en papier ou pdf)

PUBLIC VISÉ :

Toute personne occupant un poste de vendeur(-se) ou désirant le devenir dans un club de sport et désireuse d'améliorer ses performances commerciales.



DURÉE DE LA FORMATION :

2 jours (14 h) en présentiel ou en visioconférence

LES + DE CETTE FORMATION :

- Interactive
- Très nombreux exemples liés à l'expérience du formateur
- Formation plus pragmatique et « terrain » que théorique

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET ENCADREMENT MIS EN ŒUVRE :

Slide show (Powerpoint) / Exposés théoriques / Jeux de rôles / Etude de cas / Questionnaire

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION DES SÉQUENCES DE FORMATION OUVERTES OU A DISTANCE :

Questionnaire préformation afin d'évaluer le niveau de connaissance des apprenants avant l'entrée en formation.

Le contrôle de connaissances permettant de vérifier le niveau de connaissances acquis par les Apprenants est effectué par un QCM remis au stagiaire en fin de formation.

Questionnaire « à chaud » d'évaluation de la formation.

MODALITÉS DE SANCTION DE LA FORMATION :

À l'issue de la formation, le prestataire délivre au stagiaire un certificat de formation « Devenir un négociateur d'élite ».



FORMATEUR :

La formation sera assurée par **Mr Stéphane Boisneault**, 29 ans d'expérience en management et en formation pour adultes, des dizaines de formations commerciales à son actif pour les plus grands clubs de fitness français.

COUT DE LA FORMATION : 740 € HT les 14 heures