



À vos côtés pour libérer les talents et répondre aux enjeux de votre organisation

VENDRE EN CONTEXTE DE FORTE AFFLUENCE

1 jour soit 7 heures

- En présentiel
- En distanciel
- Ou mixte

Vous souhaitez un financement ?
Contactez-nous pour connaître votre éligibilité.

CONTACT

 06 03 22 24 78

 contact@corinnehouilliez.fr

Retrouvez tous nos programmes sur
www.corinnehouilliez.fr



Public

Commerciaux, conseillers, équipes de vente et toute personne confrontée à un flux important de clients dans des environnements physiques ou digitaux



Formateur

Corinne Houilliez, professionnelle de terrain, parfaitement aligné avec les contraintes et les besoins de votre réalité professionnelle

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Optimiser la gestion du flux client tout en maintenant un service personnalisé.
- Développer la rapidité et l'efficacité dans la vente sans sacrifier la qualité d'expérience client.
- Savoir identifier les besoins prioritaires et proposer des solutions adaptées.
- Gérer le stress et rester performant dans des situations à forte pression.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES,

- Apports théoriques illustrés par des exemples concrets.
- Exercices pratiques et mises en situation en conditions simulées.
- Jeux de rôle pour travailler la rapidité, l'adaptation et la personnalisation du service.
- Supports interactifs : vidéos, check-lists, quiz, retours d'expérience.



PROGRAMME DÉTAILLÉ

Introduction et cadrage

- Comprendre les enjeux de la vente en situation de forte affluence.
- Auto-évaluation des pratiques actuelles.

Gestion du flux et organisation personnelle

- Techniques pour prioriser et fluidifier les interactions avec les clients.
- Méthodes pour anticiper les pics d'activité et optimiser le temps de vente.

Communication efficace et rapide

- Reformulation concise et questionnement ciblé.
- Maintenir une attitude positive et rassurante malgré la pression.

Exercices pratiques

- Simulations de vente en situation d'affluence.
- Feedback collectif sur la rapidité, la clarté et l'adaptation au client.

Personnalisation de l'expérience client

- Techniques pour créer un lien rapide et sincère avec le client.
- Identifier les signaux d'alerte et adapter son discours.

Mises en situation avancées

- Jeux de rôle avec scénarios complexes : clients exigeants, flux intense, multitâches.
- Coaching et retour sur les bonnes pratiques observées.

Plan d'action individuel

- Stratégies pour appliquer immédiatement les méthodes apprises.
- Engagement sur des actions concrètes pour fluidifier la vente tout en restant personnalisé.

Conclusion et synthèse

- Récapitulatif des apprentissages clés.
- Échanges sur les bonnes pratiques à partager avec l'équipe.

MOYENS D'ENCADREMENT

L'encadrement des apprenants est assuré par Corinne Houilliez.
Pour toute question pédagogique ou administrative, les participants peuvent la contacter de 9 h 30 à 17 h 30, du lundi au vendredi,
06 03 22 24 78 - contact@corinnehouilliez.fr

SANCTION DE LA FORMATION

Afin de permettre d'évaluer les compétences acquises par chaque bénéficiaire, il sera demandé à chacun, à l'issue de la journée de formation, de se soumettre à une dizaine de questions.

MODALITÉS DE DÉROULEMENT

L'action de formation débute par une présentation du formateur et de chacun des participants afin de permettre une adaptation optimale du processus pédagogique prévu par le formateur au public présent. Elle se déroule dans le respect du programme de formation qui a été préalablement tenu à la disposition ou remis aux bénéficiaires, et ce, suivant une alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques.

Le formateur veille à ce que chaque bénéficiaire puisse poser ses questions afin de faciliter le transfert de connaissances. Un tchat est mis à la disposition des bénéficiaires suivant la formation en visioconférence afin que ceux-ci puissent manifester leur volonté d'intervenir. La parole leur est alors donnée.

ORGANISATION ET TARIF

Horaires de formation :

7h réparties sur 1 journée de 8h45– 12h30 / 13h30– 17h15
Dédution faite des deux pauses de ¼ heure de 10h30 à 10h45
et de 15h30 à 15h45.

Formation en INTER (regroupant différentes entreprises)

300€ nets de taxes par personne pour chaque journée de formation

Formation en INTRA (Chez vous, rien que pour votre équipe)

pour un groupe entre 2 à 10 personnes, 1400€ nets de taxes par jour par groupe.

Vous souhaitez un financement ?

Pour connaître votre éligibilité, contactez-nous !

**POUR CONCRÉTISER VOTRE PROJET DE FORMATION ET ÊTRE
ACCOMPAGNÉ DANS SA MISE EN PLACE, CONTACTEZ-NOUS !**

« Se réunir est un début, rester ensemble est un progrès, travailler ensemble est la réussite. »

Henry Ford

06 03 22 24 78

contact@corinnehouilliez.fr