



DÉVELOPPER SES VENTES PAR LE COMPORTEMENTAL

PRÉ-REQUIS

- Aucun

CIBLE

- Entrepreneurs, dirigeants,
- Commerciaux, responsables des ventes, chefs de service,
- Toute personne ayant à vendre des prestations/produits.

LES + D'ISABELLE HUBER

Favorise :

- L'adhésion et la participation des stagiaires,
- Les compétences qui développent l'employabilité des salariés,
- Varie les modes de transmission de l'information, parce que chaque stagiaire est unique,
- Met au service des participants sa triple compétence ① **management** ② **RH** ③ **communication positive**.

OBJECTIFS

- **Opérationnels**. Mettre en oeuvre l'entretien de vente.
- **Pédagogiques**. Découvrir les clés pour comprendre le comportement des clients et adapter son discours pour mieux vendre,
- Adapter sa posture depuis la prise de contact jusqu'à la prise de congés,
- Développer sa souplesse comportementale.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE DYNAMIQUE

- Alternance exercices, débriefings systématiques et apports pédagogiques,
- Appropriation par le jeu,
- Remise de son profil individuel HBDI® à chaque participant,
- Training et co-coaching entre stagiaires.

LE PROGRAMME : 2 JOURS = 2 FILS ROUGES

JOUR 1 : S'APPROPRIER L'APPROCHE DES PRÉFÉRENCES CÉRÉBRALES D'HERRMANN

- S'intéresser aux travaux sur le cerveau : hémisphère droit et hémisphère gauche,
- Assimiler la métaphore en 4 couleurs de Ned Hermann,
- Mieux connaître son propre fonctionnement et comprendre les fonctionnements différents.
- Structurer et transmettre ses messages efficacement,
- Capter les messages non verbaux de notre interlocuteur,
- S'approprier son profil individuel HBDI®, et le comprendre.

JOUR 2 : RÉUSSIR SES ENTRETIENS DE VENTE

Donner envie au client/prospect de travailler avec nous :

- Développer le bon niveau de présence,
- "Lire" son interlocuteur,
- Pratiquer la synchronisation.

Découvrir son client/prospect pour mieux vendre :

- De l'art du questionnement,
- Reconnaître les motivations d'achat de son client,
- Argumenter par le bénéfice client,
- Traiter les objections : fluidifier ses réponses et travailler ses réflexes comportementaux,
- Engager la vente et conclure efficacement.
- Soigner sa prise de congés.

BULLETIN D'INSCRIPTION

INFOS PRATIQUES

Lieu : Besançon (25)

Date : 15-16 mars 2021

Participants : 5 mini - 10 maxi

Horaires : 9h - 17h

Politique handicap : nous contacter en amont de toute inscription

Évaluation à chaud et par post it

 Isabelle HUBER, coach et formatrice senior certifiée HBDI®

Tarif : 450€/jour/stagiaire

- Test en ligne individuel,
- Remise de votre dossier personnalisé,
- Déjeuner offert,
- Documentation livrée par mail.

À RETOURNER

Par mail

ih@isabellehuber-rh.com

Par courrier

SARL IsabelleHuber RH
Parc BEEPOS, 14 B rue La Fayette
25000 Besançon
06.87.31.77.95

Sur messenger 

<https://www.facebook.com/messages/t/isabellehuber.rh>

LA SESSION

DÉVELOPPER SES VENTES PAR LE COMPORTEMENTAL

LA SOCIÉTÉ

RAISON SOCIALE

.....

ADRESSE

.....

TÉLÉPHONE

.....

MAIL

.....

LE PARTICIPANT

NOM PRÉNOM

.....

FONCTION

.....

TÉLÉPHONE

.....

MAIL

.....

FACTURATION

Acompte de 30% à régler avant le début de la formation pour valider votre inscription.

IBAN :
FR76 3000 4004 3300 0103
3771 932

* Je certifie avoir pris connaissance des conditions générales et du règlement ci-après mentionnés.

SIREN : 822 710 372
Déclaration d'activité formation
N° 43 25 02889 25
Référéncé Datadock


processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : actions de formation



Fait à
Le

Signature, nom/prénom et
cachet de l'entreprise *

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Extrait des Conditions Générales de Ventes de Prestations de Services, applicables au 1er Juin 2013

Dispositions Générales : Les présentes Conditions Générales de Vente de prestations de services, ci-après dénommées CGV, constituent l'accord régissant pendant sa durée, les relations entre la société ISABELLEHUBER RH, 28 rue du Chasnot 25000 Besançon, SIRET 822 710 372 00019, N° déclaration activité formation 43 25 02889 25, ci-après dénommé le Prestataire et ses clients dans le cadre de la vente des prestations de services.

A défaut de contrat conclu entre le prestataire et son client, les prestations effectuées sont soumises aux CGV décrites ci-après. Toute commande passée ainsi que tout contrat conclu avec le prestataire impliquent l'adhésion pleine et entière et sans réserve du client à ces CGV.

Nature des Prestations : Le prestataire propose des services, ponctuels ou réguliers, sur site ou à distance en matière de formation, conseils en management des RH, management et commercial.

La commande ne sera validée qu'après renvoi du devis, du contrat ou de la proposition accepté et signé, accompagné du règlement de l'acompte demandé.

Modalités de paiement : Les factures sont payables à réception, minorées de l'acompte le cas échéant.

Retard de paiement : Tout retard ou défaut de paiement entraînera de plein droit l'exigibilité immédiate de toute somme restant due, le calcul et le paiement d'une pénalité de retard sous forme d'intérêts à un taux équivalent à 3 fois le taux d'intérêt légal (en vigueur au jour de la facturation des prestations). Cette pénalité est calculée sur le montant hors taxes de la somme restant due, et court à compter du jour suivant la date de règlement portée sur la facture, jusqu'à son paiement total, sans qu'aucun rappel ou mise en demeure préalable ne soient nécessaires. A cette pénalité s'ajoute une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 40 euros conformément aux textes en vigueur (voir Décret n° 2012-1115 du 2 octobre 2012).

Durée, résiliation : La durée des prestations est définie dans le devis, le contrat, la proposition ou le planning et date(s) d'intervention transmises au prestataire par le client. Chaque partie se réserve la possibilité de résilier à tout moment le contrat en cas de non-respect par l'autre partie de l'une quelconque de ses obligations au titre du contrat et ce, sans préjudice de tous dommages et intérêts éventuels qui pourraient être réclamés à la partie défaillante.

Toute prestation acceptée par le client (acceptation du devis, contrat, proposition, réservation de date par courrier, fax, mail, ou communiquées sous forme de planning d'intervention) puis annulée sera facturée dans son intégralité et sur la durée initialement prévue.

Obligations et confidentialité : Le prestataire s'engage à respecter la plus stricte confidentialité concernant les informations fournies par le client, et désignés comme telles, ne divulguer aucune information sur les travaux et prestations de services réalisées pour ses clients, restituer tous documents fournis par le client à la fin de la mission, signer un accord de confidentialité si le client le souhaite.

Ne seront pas considérées comme confidentielles les informations qui sont à la disposition du public, qui doivent être divulguées afin d'effectuer les formalités de dépôt prescrites par la loi. Dans le cadre des activités de conseil, le prestataire s'interdit toute intervention pour une entreprise concurrente du client pendant le temps de la prestation, sans l'en avertir. Les clauses du contrat signées entre les parties sont réputées confidentielles, et à ce titre ne peuvent être communiquées à des tiers non autorisés.

Responsabilité : Considérant la nature des prestations réalisées, l'obligation du prestataire est une obligation de moyen et non de résultat. Le prestataire s'engage à réaliser les prestations conformément aux règles de l'art et de la meilleure manière, aux termes et conditions de l'accord, ainsi que dans le respect des conditions légales et réglementaires applicables.

Chacune des parties est responsable envers l'autre de tous manquements aux obligations mises à sa charge.

Le client s'engage à mettre à disposition du prestataire dans les délais convenus, l'ensemble des informations et documents indispensables à la bonne réalisation de la prestation ainsi qu'à la bonne compréhension des problèmes posés.

La responsabilité du prestataire ne pourra pas être engagée pour :

- une erreur engendrée par un manque d'information ou des informations erronées remises par le client,
- un retard occasionné par le client qui entraînerait l'impossibilité de respecter les délais convenus ou prescrits par la loi.

La responsabilité du prestataire, si elle est prouvée, sera limitée au montant hors taxes n'excédant pas la moitié de la somme totale hors taxes, effectivement payée par le client pour le service fourni par le prestataire à la date de la réclamation par lettre recommandée avec accusé réception.

Litiges : Les présentes CGV et le contrat signé entre les parties sont régis par le droit français. A défaut de résolution amiable, tout différent persistant entre les parties à propos de l'exécution ou de l'interprétation des CGV et du contrat sera de la compétence des tribunaux de Besançon (25).

Propriété intellectuelle : Tout support émanant du prestataire reste la propriété intellectuelle du prestataire et est protégé par le droit d'auteur et les droits connexes. Les livrables remis par le prestataire au client ne pourront être ni modifiés ni cédés ni utilisés hors de l'entreprise par le client sauf accord explicite du prestataire.

Le prestataire s'interdit de faire état des résultats et de les utiliser de quelque manière que ce soit, sauf avec l'accord préalable écrit du client.

L'acceptation d'un devis, proposition, contrat, toute réservation de date, communication de planning, paiement de prestation vaut acceptation par le client des présentes conditions générales de services.