

Fiche d'offre de formation

Informations générales		<small>FORMATION</small> Guérard & Thibault inc. <small>GESTION • VENTE • SERVICE À LA CLIENTÈLE</small>	
Thème	Exportation et commercialisation		

Informations sur l'activité			
Titre	La vente active ou l'art de développer une relation durable		
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> - Qu'est-ce que la prospection ? - Les sources de prospection - L'activité prospection dans votre quotidien - Les critères de prospection - Les questions d'évaluation du prospect - La prise de rendez-vous - La marche à suivre - L'objectif de votre prise de rendez-vous - Savoir s'affirmer sans choquer - La technique à ceux volets - Les objections et le téléphone - La technique du « judo » - La fermeture de l'appel - Se préparer à l'entrevue - Règles d'éthique à ne pas transgresser - Le choix de sa place - Les premières minutes - Savoir poser les bonnes questions - Les étapes à respecter lors de la prise de contact - Savoir utiliser le « SPIN » - Les types de motivation de vos clients - Comment découvrir le type d'apprentissage ? - Préparer le chemin pour l'étape suivante - Bien résumer les besoins - Savoir éviter les pièges des « fausses » perceptions et de la nervosité mal contenue - Qu'est-ce qu'une présentation de vente ? - Rester à l'écoute et rechercher l'interaction - Structurer ses idées - Développer l'argumentaire approprié - L'approche du A.I.D.A. - Que cache l'objection ? - Les types d'objections - Quand y répondre ? - Les approches de réponses aux objections - La conclusion : quand et comment ? - Les approches de conclusion - Les règles d'éthique de la conclusion 		
Forme	Atelier pratique, axé sur les mises en situation		
Langue	Français	Durée	21 h

Calendrier et détails	À déterminer
Lieu de formation	À déterminer
Matériel pédagogique	Manuel fourni
Équipements et logiciels requis	Canon projecteur et écran, logiciel PowerPoint, télé, vidéo et caméra
Reconnaissance des apprentissages	
Type de reconnaissance et d'évaluation	Attestation de participation

Informations sur la clientèle desservie

Participants	Toute personne ayant à faire de la représentation sur la route
Nombre de participants	8 à 15
Conditions d'admission	Avoir au moins 2 ans d'expérience en vente

Informations sur les coûts

Coût	Valeur 1100\$ offerte à 550 \$ grâce à la subvention d'Emploi Québec (les taxes sont calculées sur les coûts avant la subvention)
Modalités	Payable au moment de l'inscription

Informations sur l'organisme formateur

Fournisseurs	Alain Thibault formateur
Raison sociale	Formation Guérard & Thibault inc.
Historique	<p>Née de l'association de AT consultant (1992) et Yvon Guérard consultant, Formation Guérard & Thibault inc. voit le jour en 1997. Puis, en 2002, Alain Thibault devient le seul actionnaire de la compagnie. Cependant, notre mission elle, reste toujours la même : « Diffuser de la formation en gestion, vente et service à la clientèle adaptée à la réalité de notre clientèle ».</p> <p>Alain Thibault oeuvre dans le domaine des ventes et de la formation depuis plus de 18 ans et se spécialise dans la formation sur mesure pour les entreprises. Il possède une formation universitaire en psychologie et en ressources humaines.</p> <p>Ayant été représentant, directeur des ventes et directeur général adjoint, il sait s'adapter à la réalité des participants. Il possède sa propre entreprise depuis plus de 12 ans et côtoie quotidiennement plusieurs entreprises dans différents domaines partout au Québec et en Ontario, ce qui lui permet d'avoir une excellente vision du marché de la vente actuelle.</p> <p>Il est le concepteur et le diffuseur du programme Représentation Commerciale et Technique qui vise le développement de futurs représentants adultes et qui est enseigné dans différents Cégep de la province depuis 1994.</p> <p>Son humour, son dynamisme et un grand sens de la</p>

communication font de lui un orateur fort recherché et apprécié.

Voici un bref sommaire de sa feuille de route :

- Concepteur et diffuseur du programme Représentation Commerciale et Technique qui vise le développement de futurs représentants adultes. Plus de 200 personnes sont issues de ce programme d'une durée moyenne de 10 mois.
- Plus de 8 000 heures de formation sur mesure en entreprise.
- Près de 25 000 personnes ont suivi de la formation sur mesure avec Alain Thibault.
- Près de 600 conférences prononcées.
- De nombreuses heures de coaching individuel.

Homme de terrain et d'expérience, il sait s'adapter à la réalité des participants en amenant ceux-ci à participer de manière concrète à la formation.

« Que les participants puissent passer à l'action le plus rapidement possible. »
Voilà l'objectif recherché par Alain Thibault.

Adresse et code postal	5255, rue Lemaire, Québec, (Québec), G2E 5X4
Téléphone	(418) 871-1305
Courriel	guerard.thibault@videotron.ca

Pour de l'information supplémentaire, veuillez contacter Martine Lessard chez PÔLE Québec Chaudière-Appalaches au (418) 681-9700 poste 225 ou par courriel au martine.lessard@pole-qca.ca