

## JOUR 1

Horaires	Objectifs	Pédagogie
9h - 9h15	Se présenter	Présentation croisée des participants
9h15 - 10h	Prendre de conscience de l'importance du plaisir de vendre pour vendre	«Tartempion vient de changer de direction. Vu le chiffre croissant des ventes via Internet, on envisage de supprimer dans un 1er temps la moitié des Succursales et Concessions. Un groupe représentatif décide de réagir et a obtenu un rendez-vous avec la direction aujourd'hui à 10h00 pour exposer les raisons du maintien des structures en place.» => proximité, conseil, soutien, intérêt, accompagnement => plaisir dans la relation => plaisir d'acheter => plaisir de vendre => SEDUCTION
10h00-10h30	Présenter le module	<b>But</b> : développer outils, moyens et méthodes pour, avec plaisir, vendre bien et plus Déroulé : 2 jours - <b>J1 : découverte du persoscope</b> (moi, les autres, plaisir et séduction) - <b>J2 : découverte pratique</b> (techniques théâtrales et mises en application) Enjeu : Plus de plaisir de vendre au quotidien
<b>PAUSE</b>		
11h30-13h00	Savoir reconnaître le profil comportemental des clients et comprendre le mode de fonctionnement de chacun	A l'aide d'extraits de films avec des <b>personnalités et acteurs connus</b> , des exercices, les participants découvrent d'une manière ludique les <b>4 profils types</b> : méthodique, actif, spontané et complice
<b>DEJEUNER</b>		
14h30-15h00	Introduire la <b>Séduction et confiance en soi</b>	Exercice de présentation
15h00-15h45	Constater que la <b>notion de plaisir</b> est différente pour chacun et utiliser la <b>créativité</b> comme levier de séduction	<b>2 sous-groupes qui réfléchissent</b> sur les 2 mêmes textes : - Extraits du Voyage d'Hector - Interview de Ferran Adria «Je me fous de la cuisine de ma mère»
<b>PAUSE</b>		
16h00-17h30	Séduire et faire plaisir <b>dans la vente</b>	Distribution des questionnaires - Echanges avec l'animateur - Approfondissement des concepts

## JOUR 2

Horaires	Objectifs	Pédagogie
9h30 - 10h15	Valider les notions de la 1ère journée	Jeu : C'est votre dernier mot ?
10h15-11h15	Observer, écouter, s'adapter à l'autre	Exercice Plaisir d'Ecouter
PAUSE		
11h30-12h45	Improviser, imaginer, convaincre avec plaisir tout en séduisant	Exercice Les ministères
DEJEUNER		
14h30-17h00	Mettre les techniques théâtrales au service du plaisir de vendre	Jeux de rôle avec l'acteur acheteur / participant vendeur
17h00-17h30	Conclusion	