

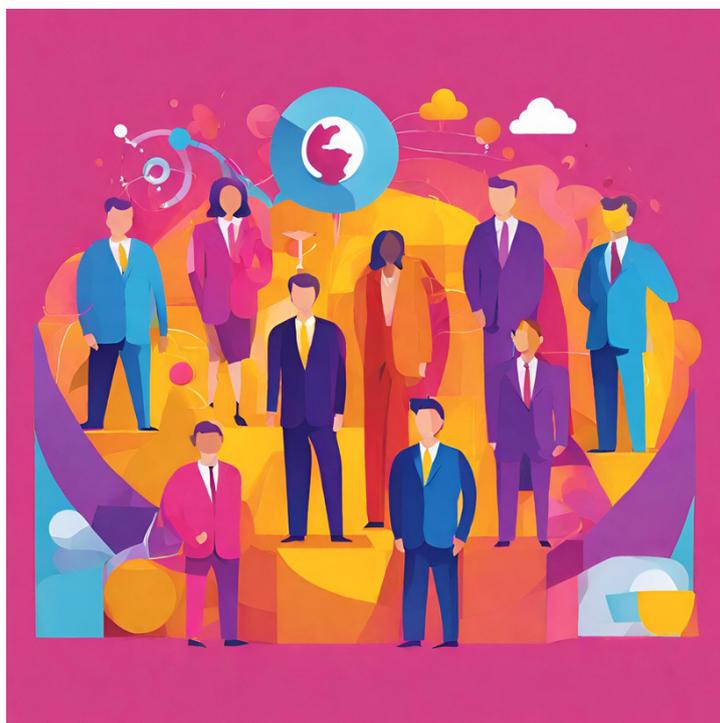
# LIVRET D'ACCUEIL

Formation devenir un vendeur plus efficace

Stagiaires - 2024

Crée le 20/10/23 Mise à jour le 11/03/24

## Bienvenue !



Vous êtes concerné par une session de formation proposée par notre organisme et nous vous souhaitons la bienvenue dans notre centre de formation !

Vous trouverez ci-après les principales informations nécessaires au bon déroulement de votre parcours de formation :

1. Présentation de l'organisme de formation	<b>p. 3</b>
2. Notre offre de formation	<b>p. 4</b>
3. Équipe pédagogique	<b>p. 5</b>
4. Organisation logistique	<b>p. 6</b>
5. Accessibilité	<b>p. 6</b>
6. Déroulement de la formation	<b>p. 7</b>
7. Règles de fonctionnement	<b>p. 8</b>
8. Les méthodes pédagogiques	<b>p. 9</b>
9. Les techniques et pédagogies	<b>p. 10</b>
10. La plateforme de formation à distance	<b>p. 10</b>
11. Programme de formation	<b>p. 10</b>
12. Organigramme	<b>p. 11</b>
13. Contacts	<b>p. 11</b>

## Présentation de Mes propres Choix

*Mes Propres Choix* est enregistrée sous le numéro de déclaration d'activité 75331446533 auprès du préfet de la région Nouvelle Aquitaine – cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

*Mes Propres Choix* est un organisme de formation spécialisé dans Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion. Notre équipe accompagne les professionnels à mieux prendre en charge les sujets liés à ces thématiques dans leurs pratiques professionnelles.

À la demande du prescripteur et en fonction des actions de formation, Cazeaux Marie-Paule peut intervenir avec d'autres formateurs indépendants spécialisés dans les champs d'action de *Mes Propres Choix*.

## Notre offre de formation "catalogue"

*Mes Propres Choix* organise des formations sur-mesure dans le domaine du conseil pour les affaires et autres conseils de gestion.

Ce sont des formations qui se déroulent en classe virtuel via zoom.

La formation à laquelle vous allez participer répond à une demande précise de votre organisation ou une initiative personnelle.

La personnalisation s'est faite à la suite d'un rendez-vous qui a déterminé :

- le thème à traiter,
- le contexte et les enjeux,

- les objectifs pédagogiques souhaités,
- les méthodes pédagogiques privilégiées,
- la durée de la formation en tenant compte de votre environnement professionnel.

L'ensemble de notre catalogue est accessible sur notre site internet :



## Équipe pédagogique

- Cazeaux Marie-Paule– Gérante et Formatrice

Cazeaux Marie-Paule est formateur depuis 2003. Elle a accompagné la professionnalisation de plus de 50 professionnels. Responsable de l'organisme de formation Mes propres choix, il organise, encadre et anime les actions de formations.

Contact : [contact@mespropreschoix.com](mailto:contact@mespropreschoix.com)– 06.26.54.50.99

## Organisation logistique

Les informations sur le lieu de formation sont précisées dans la convocation que vous recevrez par mail. En effet, notre organisme contacte toujours les stagiaires par mail à J-7 en retransmettant les infos essentielles liées à la formation.

*Mes Propres Choix* s'assure auprès de l'entreprise de :

- la conformité des locaux selon la réglementation prévue en termes d'accessibilité, d'hygiène et de sécurité,
- la mise à disposition de matériels type paperboard, vidéoprojecteur demandés lors de l'entretien de préparation de la formation.

Ou bien auprès du stagiaire :

- la conformité des moyens personnels pour suivre la formation dans les meilleures conditions.

*Mes Propres Choix* est votre interlocuteur pendant la formation et fait le lien avec votre responsable pour toute question relative à l'organisation de la formation.

## **Accessibilité**

Toutes nos formations sont accessibles et adaptables aux personnes en situation de handicap et nous veillons au respect des conditions d'accueil.

De plus, tous nos formateurs/intervenants y sont sensibilisés.

Pour toute question concernant une situation de handicap, quelle qu'elle soit, et pour évaluer et anticiper les aménagements nécessaires à votre participation, merci de prendre contact avec **le référent handicap** Marie-Paule Cazeaux  
contact@mespropreschoix.com

## **Déroulement de la formation**

En amont de la formation, tous les stagiaires reçoivent un mail de convocation dédié à la formation.

Ce mail recoupe les informations suivantes :

- Le programme détaillé de la formation,
- La convocation spécifiant les horaires, le lieu de la formation avec le plan si nécessaire ;
- Notre règlement intérieur ;
- Les coordonnées de la formatrice en charge de votre session.



Pendant le **face-à-face pédagogique**, en complément du suivi du programme, des ajustements seront effectués pour assurer la bonne réalisation de la formation et vous serez régulièrement sollicité pour formuler vos éventuelles insatisfactions, difficultés ou contraintes à des fins d'ajustement.

Une **feuille de présence** signée par vous et *Mes Propres Choix* par demi-journée de formation justifiera de la réalisation de la formation ou bien vos logs de connexion vous seront joints à l'issue de votre formation pour signature.

En fin de formation, il vous sera proposé de remplir un **formulaire de satisfaction**. La prise en compte de vos réponses permettra **l'amélioration de la qualité des formations ultérieures**.

Une **attestation de suivi de formation** vous sera remise à l'issue de la formation.

## Règles de fonctionnement

Les formations représentent un moment de partage entre les stagiaires et le formateur, dans le respect de chacun.

Il est donc essentiel :

- de **respecter les horaires de formation et les temps de pause**.
- en cas d'absence, de **prévenir le formateur ou votre référent dans l'entreprise**,
- **d'émarguer la feuille de présence le matin et l'après-midi ou de surveiller ses logs de connexion**
- de **participer activement aux échanges au cours de la formation**,

- de respecter la parole des autres participants et d'adopter un comportement bienveillant,
- de garder confidentielles les informations auxquelles vous pourriez avoir accès durant les échanges avec le groupe,
- d'oser demander des explications quand les choses ne deviennent plus très claires,
- de respecter l'environnement de formation,
- de donner votre ressenti sur l'action de formation pour nous permettre de nous améliorer,
- de respecter les règles d'hygiène et de sécurité mentionnées dans le règlement intérieur.



## Méthodes pédagogiques

Toutes les formations sont construites en fonction des besoins particuliers exprimés par l'entreprise.

Les formations sont pratiques, concrètes, participatives, ludiques et adaptées à votre contexte professionnel. Les moyens pédagogiques et supports remis aux stagiaires sont ceux exposés dans la rubrique " moyens pédagogiques" de chaque programme de formation.

Les stagiaires sont au cœur de la formation, c'est sur votre participation et votre expérience que la formatrice s'appuie pour venir compléter ou corriger les connaissances et les pratiques.

## Moyens techniques & pédagogiques

Les moyens techniques et pédagogique sont principalement constitués des éléments suivants :

Alternance de théorie et de cas concrets

Des ressources et apports complémentaires peuvent être communiqués à l'apprenant, à sa demande et dans le respect des objectifs de fin de formation visés au programme. L'ensemble des moyens pédagogiques fournis à l'apprenant est encadré par l'article « droits d'auteur » du règlement intérieur applicable aux stagiaires.

## La plateforme de formation à distance

Si vous participez à une formation en ligne, vous pourrez retrouver la plateforme de mes propres choix et aller sur se connecter..

<https://www.mespropreschoix.com/>

Le choix de cette plateforme vous permet d'être rassuré sur :

1. la fiabilité et la pérennité de la solution technique de LMS
2. le stockage de vos documents et ressources pédagogiques en libre téléchargement
3. la sécurisation de votre évaluation en ligne
4. la génération des preuves demandées par vos financeurs pour la prise en charge de vos formations.

## Programme de formation

### *Devenir un vendeur plus efficace*

***Cette formation vous permettra d'acquérir des compétences stratégiques en matière de communication et de vente, en vous enseignant comment personnaliser votre approche pour maximiser votre succès commercial. Voici un aperçu succinct des avantages que vous tirerez de cette formation.***

***Durée: 7.00 heures***

#### ***Profils des stagiaires***

***· Qu'il s'agisse de représentants commerciaux, de vendeurs au détail ou de professionnels de la vente en ligne, cette formation peut améliorer leur capacité à conclure des ventes et à satisfaire les clients. Les Responsables des Ventes : Les directeurs des ventes et les responsables d'équipes de vente peuvent utiliser ces compétences pour guider et former leurs équipes vers plus de succès. Les Professionnels du Service Client : Les agents du service client, les conseillers et les représentants du support client peuvent améliorer leur capacité à résoudre les problèmes et à répondre aux besoins des clients de manière plus efficace.***

## **Prérequis**

- **Toutes personnes souhaitant améliorer et adapter son discours commercial.**

## **Objectifs**

- **Comprendre sa Structure de Personnalité : Les participants seront en mesure de développer une compréhension approfondie de leur propre structure de personnalité en utilisant le modèle PCM comme cadre de référence.**
- **Identifier les différents types de personnalités Identifier les Différents Types de Personnalités : Les participants apprendront à reconnaître et à distinguer les six types de personnalités définis par le PCM**
- **Adapter son Style de Vente en Fonction du Type de Personnalité de Chaque Individu : L'objectif principal est d'enseigner aux participants comment personnaliser leur approche de vente pour s'aligner sur le style de personnalité spécifique de chaque client ou prospect. Ils apprendront à ajuster leur discours, leurs arguments et leurs techniques de persuasion en conséquence.**
- **Améliorer sa Communication : Les participants développent des compétences de communication avancées en apprenant à s'exprimer de manière plus efficace avec différents types de personnalités. Cela inclut l'amélioration de l'écoute active, de la reformulation et de la rétroaction pour mieux répondre aux besoins de leur interlocuteur.**
- **Mesurer l'Impact de l'Adaptation : Les participants seront capables d'évaluer l'efficacité de leur adaptation en observant des indicateurs tels que l'augmentation des ventes, la réduction des objections, l'amélioration de la satisfaction client et la création de relations durables.**

## Contenu de la formation

- **Les Types de personnalité**

### **Structure de la personnalité**

### **Les profils de personnalité**

### Identifier les différents types d'acheteurs

### **Traits de caractère dominants**

### **Adapter son comportement afin d'optimiser la communication**

### **Identifier les manifestations positives ou négatives des besoins psychologiques.**

### Satisfaire ses Besoins Psychologiques et ceux de ses clients.

### **Exercices sur les Styles de vente en fonction des personnalités et Points Forts de Personnalité**

### **Equipe pédagogique**

**Marie-Paule Cazeaux, certifiée formatrice, dirigeante d'entreprises et coach formée en neurosciences depuis plus de 20 ans. Elle a formé et orienté des centaines de personnes en développement de projet professionnel. Marie-Paule CAZEAUX dispose d'une certification professionnelle de formatrice en Process communication Model.**

### **Moyens pédagogiques et techniques**

**· Méthode pédagogiques actives et démonstratives Dispositif structuré autour du transfert de compétences Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation Un parcours d'apprentissage composé de plusieurs séquences permettant l'engagement et le transfert de compétences Formation favorisant l'implication et l'engagement pour un meilleur ancrage des apprentissages Formation en présentiel En visioconférence, un ordinateur avec accès à internet, papier, stylo, seront nécessaires à l'apprenant et au formateur.**

### **Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation**

**· Avant la formation Un test pour déterminer un profil suivant le modèle Un travail préparatoire en amont de la formation Pendant la formation Des mises en situations commentées collectivement permettant d'évaluer si les stratégies ont acquis les connaissances attendues A l'issue de la formation : Questionnaires d'auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation Un questionnaire de satisfaction sera distribué à l'apprenant**

### **Modalités pédagogiques choisies**

**· Formation présentielle**

### **Modalité et délai d'accès en formation**

**· Entrée en formation après entretien et évaluation pré-formatrice**

**· Délai moyen d'entrée en formation entre 15 jours et 1 mois après (en fonction du délai de traitement de l'organisme de financement quand il est sollicité pour une prise en charge)**

### **Prise en charge des personnes en situation d'handicap**

**MES PROPRES CHOIX - Sarl Valine s'assure que la formation proposée puisse être accessible aux personnes en situation de handicap. Pour cela, nous disposons d'un référent handicap que vous pourrez contacter à l'adresse**

*suivante : cazeauxmariepaule@gmail.com afin d'anticiper ensemble les aménagements éventuels à mettre en oeuvre pour favoriser la réussite de votre parcours.*

*Indicateur de performance : 9,7/10 pour 8 personnes formées*

*Prix de la formation : à partir de 680.00€ HT - Nous contacter cazeauxmariepaule@gmail.com pour recevoir un devis adapté à votre situation.*

*Date de mise à jour : 25/03/2024*

## Organigramme

### Responsable de la formation

Cazeaux Marie-Paule

Pôle Administratif	Pôle compétences		Pôle insertion
Directeur administratif	Formateurs/ Vente		Business developer
Comptable			Communication
Cazeaux Vincent	Cazeaux Marie-Paule		Cazeaux Marie-Paule

# Pour toutes réclamations

Veillez nous contacter au 06.26.54.50.99 ou par mail [contact@mespropreschoix.com](mailto:contact@mespropreschoix.com)

## Nous contacter

MAIL :

[contact@mespropreschoix.com](mailto:contact@mespropreschoix.com)

TELEPHONE :

0626545099

RÉSEAUX SOCIAUX :

<https://www.linkedin.com/in/marie-paule-cazeaux-mes-propres-choix-041b07134/>

