COMMUNICATION

Devenir ambassadeur de sa marque

CONTENU PÉDAGOGIQUE

FAIRE Training ADHÉRER

ovaly FORMATION

PROGRAMME	DEVENIR AMBASSADEUR DE SA MARQUE
Public visé	Tout public
Prérequis	Néant
Objectifs pédagogiques	• Être capable de s'approprier les valeurs, les convictions et les causes de son entreprise / de sa marque • Être capable de vendre ses produits en commençant par le pourquoi et non le comment • Être capable de renforcer et de maintenir son empathie, son enthousiasme et son humilité
Durée	1 journée soit 7h
Modalités tarifaires	Chaque parcours de formation fait l'objet d'une étude tarifaire spécifique basée sur le nombre de salariés à former, la thématique, la durée et les modalités pédagogiques du parcours.
Coût journalier (possibilité de devis personnalisé)	Groupe minimum de 2 apprenants : 1000 € HT / jour Groupe de 3 à 5 apprenants : 1500 € HT / jour Groupe de 6 à 8 apprenants (maximum) : 2000 € HT / jour
Modalités pratiques	Actions intra-entreprises. Le programme de formation, les méthodes et moyens pédagogiques sont adaptés au niveau du bénéficiaire après analyse de son besoin. Une salle peut être mise à disposition par Ovaly Formation à Tours (37). Pour toute information complémentaire, n'hésitez pas à contacter Ovaly Formation au 06 21 22 86 23.
COVID 19 : Précautions durant la formation	En présentiel, le formateur intervient sur un site en mettant en œuvre scrupuleusement les plus strictes mesures de sécurité et d'hygiène : respect d'une distanciation physique d'au moins 1 mètre entre les personnes, salutation sans se serrer la main, utilisation de protections et respect des gestes barrières. Du gel hydroalcoolique alcoolique est mis à disposition.
Accessibilité aux personnes handicapées	Cette formation est accessible à tout public. Si vous avez besoin d'ajustement ou de modalités particulières, merci de me contacter.
Modalités pédagogiques	• Apports théoriques • Cas pratiques, jeux de rôle, exercices collectifs, QCM, jeux interactifs Kahoot
Dispositifs permettant de suivre l'exécution du programme et d'en apprécier le résultat	• Feuille d'émargement • Questionnaire « à chaud » : satisfaction et atteinte des objectifs • Modalités d'évaluation : jeux de rôle ou QCM

DÉROULÉ DE LA FORMATION	DEVENIR AMBASSADEUR DE SA MARQUE	
OBJECTIFS	**CONTENUS**	**MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES**
Être capable de s'approprier les valeurs, les convictions et les causes de son entreprise / de sa marque 2h20	• Être capable de restituer les valeurs de son entreprise ou de sa marque • Être capable de restituer ses propres valeurs • Associer les valeurs de l'entreprise à ses propres convictions • Assumer son positionnement • S'habituer à mettre en pratique un argumentaire fondé d'abord sur les valeurs	• Meta plan : animation structurée et participative d'un sujet traité collectivement, engageant l'ensemble du groupe (post-it et paper board) • Travail à partir d'un blason • Jeux d'echanges et de création • Apports théoriques et jeux d'animations • Partage d'expériences : tour de table • Salle avec vidéoprojecteur (présentation sur google slide) • Un support écrit pour prise de notes est exigé pour chaque apprenant
Être capable de vendre ses produits en commençant par le pourquoi et non le comment 2h20	• Être capable de prendre conscience des chemins utilisés en communication et du travail à réaliser afin d'atteindre son objectif • Utiliser d'abord le chemin de l'émotionnel et ensuite celui du rationnel • Décoder mon interlocuteur et créer un relationnel intelligent • Sortir de l'argumentaire type • Utiliser les arguments chiffres en dernier lieu	• Méthode Simon Sinek • QCM : slide ou Kahoot • Jeux de rôle, mise en situation, co-développement • Travail en mini groupe (disponibilité d'une deuxième salle) • Salle avec vidéoprojecteur (présentation sur google slide)
Être capable de renforcer et de maintenir son empathie, son enthousiasme et son humilité 2h20	• Être capable de montrer à son interlocuteur qu'on l'écoute avec du verbal et du non-verbal • Travailler son attitude, ses mots, son ton, son regard, les silences • Assurer son sens de la reformulation • Adopter la bonne attitude • Appréhender ses émotions et mieux comprendre son interlocuteur	• Synergologie de Philippe Turchet • Analyser et échanger sur 2 cas concrets sur slide (identifier ce qui fonctionne ou ce qui ne fonctionne pas) • Jeux et animation • Salle avec vidéoprojecteur (présentation sur google slide)

DISPOSITIFS DE SUIVI DU PROGRAMME ET APPRÉCIATION DU RÉSULTAT

- Feuille d'émargement matin et après-midi
- Tout au long de la journée : jeux de rôle, mises en situation, QCM
- Évaluation de fin de formation sur l'ensemble du programme *via* un scénario avec toutes les étapes de la formation, incluant les objectifs (afin de détecter les erreurs et ce qui fonctionne)
- Bilan oral et enquête de satisfaction à chaud à remplir en fin de formation, sur place : satisfaction, atteinte des objectifs et réflexion sur les applications concrètes à mettre en œuvre

Formatrice indépendante & experte dans la relation client et les techniques de vente, j'anime pour vous cette formation dans les règles de l'art ! Le contenu sur mesure peut être modifié selon les niveaux et les besoins des bénéficiaires.

Valérie Pasquereau

Votre formatrice professionnelle

SAS Ovaly formation • Siège social : 126 rue des Hautes Marches, 37520 La Riche • SIRET : 94984353600010 • Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 24370464837 de la DREETS Centre Val de Loire
email : valerie.pasquereau@ovalyformation.fr • Mobile : 06 21 22 86 23 • www.ovalyformation.fr

ovaly
FORMATION

Valérie Pasquereau

Experte en formations commerciales

06 21 22 86 23
valerie.pasquereau@ovalyformation.fr

www.ovalyformation.fr

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTION DE FORMATION