

# PERFORMANCE COMMERCIALE

## Formation de formateurs

### Enjeux de la formation:

- Dans le cadre d'une Ecole ou Académie de Vente, les formateurs internes jouent un rôle capital. C'est en partie grâce à eux que l'entreprise atteindra ses objectifs de développement des compétences de l'ensemble de ses collaborateurs ( qu'ils soient jeunes entrants ou commerciaux confirmés ).
- Cette formation a pour objectif d'apporter aux formateurs internes le savoir et les outils nécessaires à l'animation vivante et pédagogique de sessions de formations vente.

### Obejctifs pédagogiques :

- Préparer efficacement sa formation vente
- Se familiariser avec la pédagogie de l'adulte
- Savoir animer une session de formation vente
- Savoir illustrer par des exemples
- Mettre en place des jeux de rôle
- Gérer les situations difficiles dans le groupe

### Animation pédagogique :

Cette formation sera animée avec les supports de formation vente de votre société. De nombreuses mises en situation filmées permettront aux stagiaires de développer leurs compétences de formateur .

### Durée du séminaire :

- 2 jours

# PERFORMANCE COMMERCIALE

## Formation de formateurs

### Prérequis :

- Pas de prérequis.

### Compétences et aptitudes :

- Les compétences acquises durant cette formation sont directement transposables dans votre activité professionnelle.

### Modalités d'évaluation :

- Mises en situation, quiz, QCM, évaluation de fin de stage.

### Modalités et délais d'accès à la formation:

- Personnes en situation de handicap / Formations intra-entreprise : pour toute demande nous contacter avec le lien ci-dessous.
- Votre demande sera étudiée et nous prendrons contact avec vous dans un délai de 48 heures. Pour vous inscrire à une formation [cliquez ici](#) ou directement sur la page [contact](#).

### Tarif :

- Sur demande un devis vous sera envoyé.