



TESMA PARTNERS

VOTRE PARTENAIRE DE CROISSANCE

FORMATION - RECRUTEMENT - CONSEIL - ACCOMPAGNEMENT

CATALOGUE DE FORMATION

Téléphone: 33 843 96 06 - 77 166 96 96

www.tesmapartners.com - contact@tesmapartners.com

NOS SOLUTIONS

FORMATION



3 OFFRES ADAPTÉES À VOTRE BESOIN



Intra entreprise - formations proposées au catalogue

Des programmes de formation catalogue mis en oeuvre et organisés dans vos locaux ou à proximité



Formation sur- mesure

Design de formation et parcours de formation pour proposer **la bonne modalité au bon endroit et ainsi répondre à votre objectif**

- Présentiel
- Blended Learning (présentiel et à distance)
- 100% digital



Grands projets

Pour vos projets de formation **d'envergure**, nous mettons en place un dispositif d'exception et nous mobilisons une équipe de consultants dédiés, réactifs et multi-expertises



NOS SOLUTIONS

FORMATION



4

ÉTAPES CLÉS DE VOTRE PROJET SUR-MESURE

Ingénierie pédagogique

Adapter - Concevoir

- Développement du contenu de formation et des moyens pédagogiques
- Validation des séquences et innovation game
- Validation interactive des livrables

Évaluation et recommandations

Synthèse et bilan

Bilan avec l'ensemble de l'équipe projet : synthèse et préconisations

1

Cadrage et immersion

Identifier et valider

- Échanges d'information Acculturation et compréhension des besoins
- Appropriation de l'environnement et du contexte
- Recueil des spécificités métiers Immersion et interview

2

Déploiement du dispositif

Réaliser - Déployer

- Déploiement d'un pilote et ajustement si nécessaire
- Déploiement de l'ensemble du dispositif

3

4



MARKETING : PRATIQUE DE LA VENTE

LES OBJECTIFS <ul style="list-style-type: none">• Découvrir les différentes étapes de l'entretien de vente.• Acquérir une méthode de vente efficace, pratique et concrète pour questionner, argumenter, répondre aux objections et conclure.	PROGRAMME	
PUBLIC <ul style="list-style-type: none">• Dirigeants commerciaux, Responsables d'unité• Ingénieurs commerciaux• Chefs de projets• Toute personne ayant à participer à des négociations à fort enjeu.	➤ LA VENTE, UNE RELATION D'INFLUENCE <ul style="list-style-type: none">• Les attitudes en vente.• La détermination et l'ouverture.• Les états émotionnels et leurs repères.• Les différents modes opératoires.• La maîtrise de soi. ➤ APPLIQUER LES RÈGLES DE BASE D'UNE BONNE COMMUNICATION <ul style="list-style-type: none">• Les freins et les déperditions dans la communication.• L'importance du non verbal.• L'empathie et l'écoute. ➤ MAÎTRISER LES OUTILS DU DIALOGUE AVEC LE CLIENT <ul style="list-style-type: none">• Les techniques de questionnement.• L'art du silence.• Différentes méthodes de reformulation.• Le choix des mots. ➤ UTILISER UN FIL CONDUCTEUR POUR DIRIGER SA VENTE <ul style="list-style-type: none">• Une méthode incontournable : les 6 C de la vente.• Une nécessité : procéder étape par étape. ➤ PRÉPARER UNE VISITE ET CONCLURE <ul style="list-style-type: none">• Les informations à réunir, les outils à prévoir.• Construire l'objectif de la visite.• Le téléphone, outil du premier contact.• Franchir le barrage de la « secrétaire ».	<ul style="list-style-type: none">• Qualifier le prospect.• Proposer un rendez-vous.• Établir un contact positif avec le client.• La règle des 4 x 20.• Se présenter, présenter sa société.• L'ouverture du dialogue.• Faire parler le client.• Les informations à découvrir.• Traiter les objections les plus courantes.• Conclure... pour vendre.• Les « feux verts » de conclusion.• 4 techniques pour conclure.• Terminer un entretien.• Que faire en cas d'échec ?• Préparez sa prochaine visite.• Faire « acheter » sa prochaine visite.• Agir pour fidéliser son client.
LES PLUS <ul style="list-style-type: none">• Une approche pratique, mises en situation, exercices individuels, jeux de rôles et démonstrations en binômes permettant de mesurer sa propre progression• Expertise et Qualité, Programmes Variés, Adaptation aux Besoins réels de l'entreprise, Flexibilité, Suivi et Support, Réseautage, Actualisation des Connaissances, Personnalisation...	SUIVI & ÉVALUATION	INFOS PRATIQUES
MOYENS PÉDAGOGIQUES <ul style="list-style-type: none">• Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes• Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)• Mise à disposition d'un support pédagogique• Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles	<ul style="list-style-type: none">• Feuille d'émargement et attestation de fin de formation• Évaluation à chaud et à froid	Durée : 2 jours Tarif : 230.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits. Lieu : Nous consulter Date : Nous consulter

Informations personnelles :

Nom complet : _____

Adresse : _____

Ville : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Entreprise : _____

Fonction : _____

Informations sur la formation :

Formation demandée : _____

Date de début : _____

Durée : _____

Lieu : _____

Expérience préalable :

Avez-vous de l'expérience dans ce domaine ? (Oui/Non) : _____

Si oui, veuillez fournir des détails : _____

Paiement :

Coût de la formation : _____

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

Virement bancaire

Chèque

Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : _____

Date : _____

Inscription de groupe

Informations personnelles du responsable :

Nom complet : _____

Adresse : _____

Ville : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Entreprise : _____

Fonction : _____

Inscrits 1 :

Nom complet : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Fonction : _____

Inscrits 2 :

Nom complet : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Fonction : _____

Inscrits 3 :

Nom complet : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Fonction : _____

Informations sur la formation :

Formation demandée : _____

Date de début : _____

Durée : _____

Lieu : _____

Paiement :

Coût de la formation : _____

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

Virement bancaire

Chèque

Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : _____

Date : _____