

# Interventions

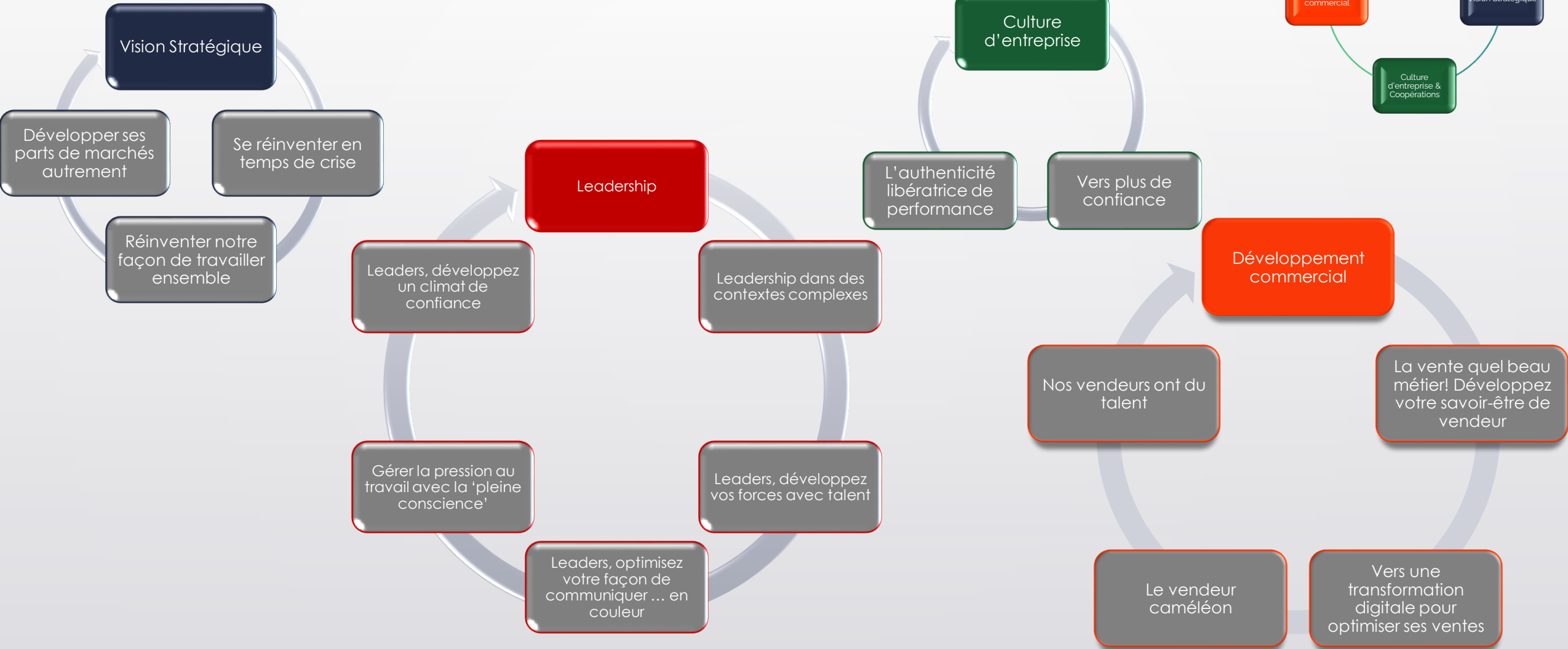
By Armelle Vivien



## Préambule

- Nos formations sont réalisées sur mesure à partir des thèmes standards présentés dans le document présent.
- Les délais d'accès à nos prestations seront fixés et communiqués après recueil des besoins et évaluation de l'adaptation de conception nécessaire.
- Nos Conditions Générales de Vente sont accessibles sur le site à la page « Mindful Training ». Pour rappel :
  - afin de délivrer la prestation la mieux adaptée à vos besoins, « la participation aux formations dispensées par l'Organisme de Formation implique de la part du Client qu'il ait vérifié que les participants à la formation possèdent bien les connaissances requises et/ou répondent en termes de compétences pour pouvoir suivre les formations, et qu'il informe, le cas échéant, l'Organisme de Formation des dispositions prises ou à prendre pour l'accueil, l'accès et l'accompagnement des publics en situation de handicap »;
  - afin d'améliorer la qualité de nos prestations : « toute réclamation doit être formulée exclusivement par messagerie en utilisant le **formulaire CONTACT** du site [mindfulcoachings.com](http://mindfulcoachings.com) ou directement à l'adresse ***armelle.vivien@mindfulcoachings.com*** ». Il en est de même de toute remarque, suggestion, demande complémentaire d'information.

# Interventions en ligne



# Interventions en ligne



## Formation

# La vente, quel beau métier développez votre savoir-être de vendeur

- **Pour** les professionnels de la vente, les entrepreneurs
- Variante possible **pour** des équipes commerciales

- **Objectif** : développer en conscience sa posture et ses attitudes et convictions favorisant la vente.
- **Ils repartiront avec** des outils de développement comportemental favorisant leurs compétences de vendeurs.

## Détail de la formation

# 'la vente quel beau métier! Développer votre savoir-être de vendeur' – développement commercial

### Contexte :

Le contexte actuel a généré un besoin rapide de relance économique à fort enjeu pour beaucoup d'entreprise. Encore plus que jamais le savoir-être en vente va faire la différence.

### Enjeux :

Changer sa vision de la vente pour oser plus en s'appuyant sur des comportements promouvants.

### Programme :

Durée : 10h – 1 ½ jour

Intervenant : 1

Conscience de son environnement et celui de ses clients potentiels

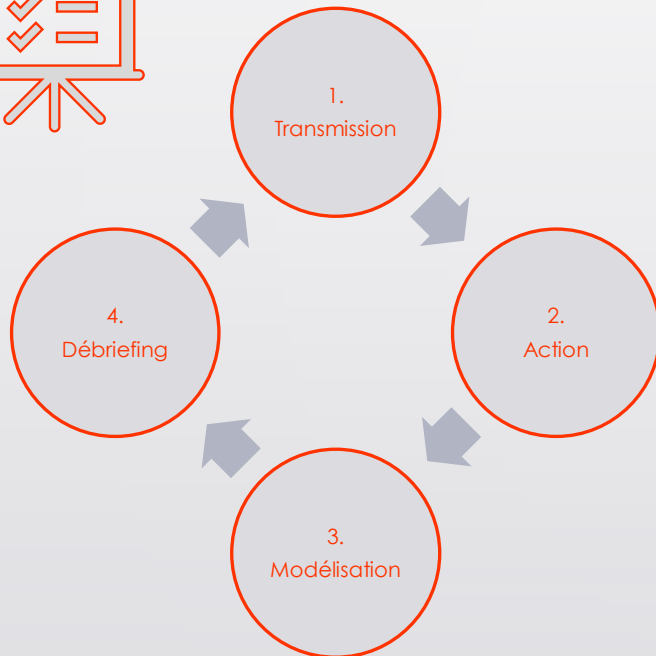
Conscience poussée de ses clients potentiels et comment les aborder de façon optimale

La vente, une stratégie, des techniques et du savoir-être: à vous de jouer!

Concepts utilisés provenant d'approches comportementalistes systémique organisationnelle et relationnelle, et d'approche sur la vente et la fonction commerciale

## Détail de la formation

# 'la vente quel beau métier! Développer votre savoir-être de vendeur' – développement commercial



- **Méthodologie** : Méthode de pédagogie active et participative : processus assurant l'émergence des contenus opérationnels à partir d'apports de contenus sous forme de brefs exposés. 4 étapes en continu : Transmission (de connaissance) → Action (partage de savoir-faire / savoir-être) → Modélisation (Atelier avec mise en pratique par émergence = partir de leurs cas) → Débriefing (partage et ancrage en intelligence collective).
- **Modalités** : Classe virtuelle. Utilisation de plateforme collaborative en ligne type Zoom, Whereby ou autre en fonction de l'intervention ; d'un drive collectif pour partage de données, d'un book pédagogique pour suivre la formation. Supports format pdf.
- **Processus dématérialisé** : recueil individuel des attentes sur inscription → convocation et programme détaillé en amont → émargement → évaluation de la satisfaction de la formation → attestation de fin de formation et attestation de présence en sue. Sur demande : questionnaire d'auto-évaluation des apprentissages ; évaluation à froid à 2 mois.

# Autres détails de la formation



## **NOMBRE DE PARTICIPANTS :**

4-12 personnes



## **INDICATEURS DE PERFORMANCE :**

Validation des acquis basée sur l'atteinte des objectifs fixés en début de programme et évalués oralement en fin de module.

**Attestation de fin de formation** validant les acquis transmise en su de cette formation.



## **PAS DE PRÉREQUIS.**

### **MOYENS MATERIELS NECESSAIRES**

Connexion internet suffisante ;  
Dispositif vidéo et audio adaptés.



## **TARIF INTER :**

525 € HT pp  
-20% 2e p. soit 420 € HT  
**TARIF INDIVIDUEL : 395 € HT**

**TARIF INTRA : 1800 € HT**



## **MOTS CLÉS :**

Développement ;  
commercial ; vente ;  
état d'esprit



# Formation

## vers une transformation digitale pour optimiser ses ventes

- **Pour** les professionnels de la vente, les entrepreneurs
- Variante possible **pour** des équipes commerciales ou des équipes de direction

- **Objectif** : avoir des clés pour déployer sa politique commerciale digitale.
- **Ils repartiront avec** des éléments stratégiques et opérationnels de leur transformation digitale possible tout en ayant l'impression de s'être bien amuser → utilisation d'un business game!

# Détail de la formation 'vers une transformation digitale pour optimiser ses ventes' – développement commercial

## Contexte :

Le contexte actuel a généré un besoin rapide de relance économique à fort enjeu pour beaucoup d'entreprise. On ne sait pas encore si nous allons fonctionner à plusieurs vitesses, ce qui est sûr c'est que plus que jamais une transformation digitale est essentielle pour son développement économique.

## Enjeux :

Vendre en pratiquant une politique 'omni-channels' cohérente qui inclut agilement le digital.

## Programme :

Durée : 35h - 10 ½ jours

Intervenants : 2

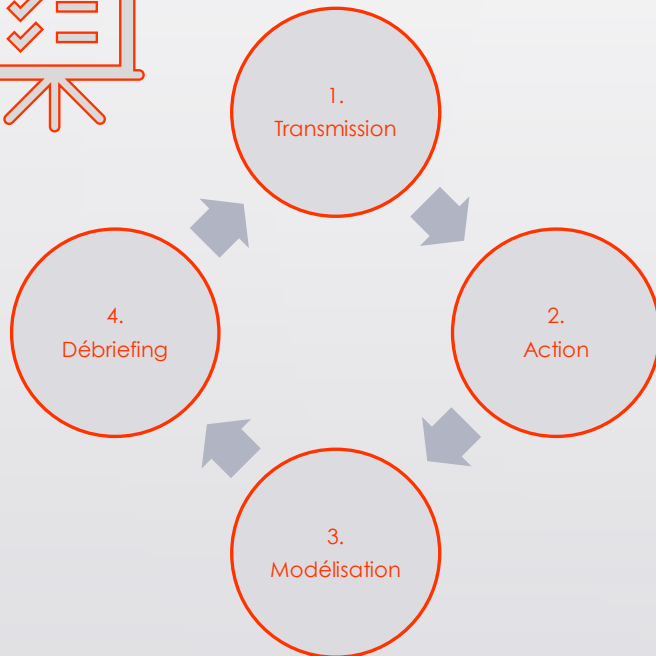
Utilisation d'un business game pour s'approprier tous les concepts clés de la transformation commerciale digitale

Mise en pratique de sa propre politique commerciale digitale en parallèle

Chiffrage, pistes de développement avec plan d'action d'une transformation digitale

Concepts utilisés provenant d'approches comportementalistes systémique organisationnelle et relationnelle, d'approche commerciale et outils pédagogiques digitaux

# Détail de la formation 'vers une transformation digitale pour optimiser ses ventes' – développement commercial



- **Méthodologie** : Méthode de pédagogie active et participative : processus assurant l'émergence des contenus opérationnels à partir d'apports de contenus sous forme de brefs exposés. 4 étapes en continu : Transmission (de connaissance) → Action (partage de savoir-faire / savoir-être) → Modélisation (Atelier avec mise en pratique par émergence = partir de leurs cas) → Débriefing (partage et ancrage en intelligence collective).
- **Modalités** : Classe virtuelle & serious game en blended. Utilisation de plateforme collaborative en ligne type Zoom, Whereby ou autre en fonction de l'intervention ; d'un drive collectif pour partage de données, d'un book pédagogique pour suivre la formation. Supports format pdf.
- **Processus dématérialisé** : recueil individuel des attentes sur inscription → convocation et programme détaillé en amont → émargement → évaluation de la satisfaction de la formation → attestation de fin de formation et attestation de présence en sue. Sur demande : questionnaire d'auto-évaluation des apprentissages ; évaluation à froid à 2 mois.

# Autres détails de la formation



## NOMBRE DE PARTICIPANTS :

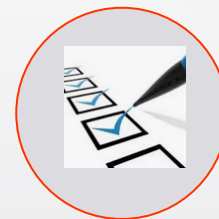
8-20 personnes



## INDICATEURS DE PERFORMANCE :

Validation des acquis basée sur l'atteinte des objectifs fixés en début de programme et évalués oralement en fin de module.

**Attestation de fin de formation** validant les acquis transmise en su de cette formation.



## PAS DE PRÉREQUIS.

### MOYENS MATERIELS NECESSAIRES

Connexion internet suffisante ;  
Dispositif vidéo et audio adaptés.



## TARIF INTER :

1800 € HT pp

-20% 2e p. soit 1440 € HT

**TARIF INDIVIDUEL :** 1350 € HT

**TARIF INTRA :** sur demande



## MOTS CLÉS :

Développement ;  
commercial ; vente ;  
transformation digitale ;  
e-commerce

## Formation

# le vendeur caméléon

- **Pour** les professionnels de la vente, les entrepreneurs
- Variante possible **pour** des équipes commerciales ou des équipes de direction

- **Objectif** : découvrir son style de vendeur et apprendre à s'adapter à tout type de personnes.
- **Ils repartiront avec** un profil personnalisé de leur style de vendeur, et une approche pour savoir s'adapter à tout type d'interlocuteurs.

# Détail de la formation 'le vendeur caméléon' – développement commercial

## Contexte :

Avec le contexte complexe actuel, nos vendeurs devront être encore plus fins psychologues. Mais le temps est compté.

## Enjeux :

Une approche efficace et rapide pour développer ses qualités de vendeur est bien venue!

## Programme :

Débriefing individualisé de son profil de vendeur

Mise en pratique collective de l'approche des styles de vendeurs

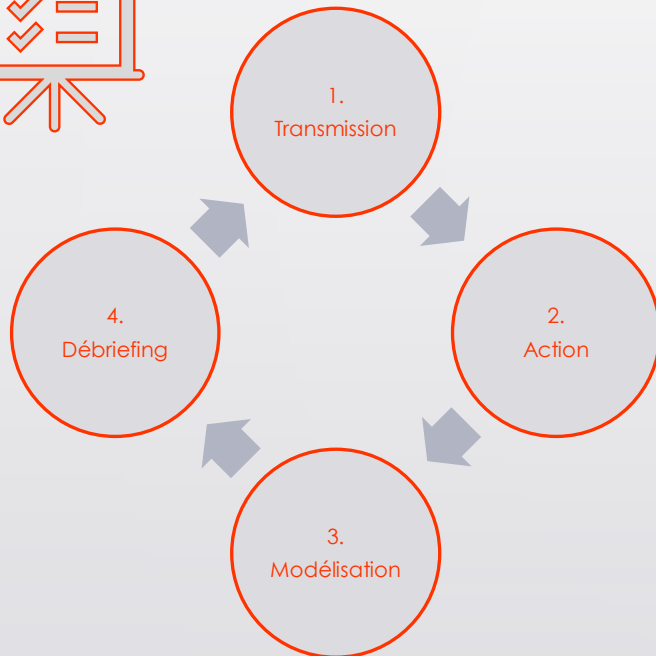
Jeux de rôle de vente pour développer une agilité

**Durée :** 15h – 2 jours + 1 coaching individuel

**Intervenants :** 1

**Concepts** utilisés provenant d'approches comportementalistes systémique organisationnelle et relationnelle, d'approche commerciale et l'outil 'Arc-en-Ciel DISC®'.

# Détail de la formation 'le vendeur caméléon' – développement commercial



- **Méthodologie** : Méthode de pédagogie active et participative : processus assurant l'émergence des contenus opérationnels à partir d'apports de contenus sous forme de brefs exposés. Démarche pratique et concrète en s'appuyant sur un profil 'Arc-en-Ciel DISC®'. 4 étapes en continu : Transmission (de connaissance) → Action (partage de savoir-faire / savoir-être) → Modélisation (Atelier avec mise en pratique par émergence = partir de leurs cas) → Débriefing (partage et ancrage en intelligence collective).
- **Modalités** : Classe virtuelle. Utilisation de plateforme collaborative en ligne type Zoom, Whereby ou autre en fonction de l'intervention ; d'un drive collectif pour partage de données, d'un book pédagogique pour suivre la formation. Supports format pdf.
- **Processus dématérialisé** : recueil individuel des attentes sur inscription → convocation et programme détaillé en amont → lien d'accès au profil à compléter en amont de la formation → émargement → évaluation de la satisfaction de la formation → attestation de fin de formation et attestation de présence en sue. Sur demande : questionnaire d'auto-évaluation des apprentissages ; évaluation à froid à 2 mois.

# Autres détails de la formation



## NOMBRE DE PARTICIPANTS

:

4-12 personnes



## INDICATEURS DE PERFORMANCE :

Validation des acquis basée sur l'atteinte des objectifs fixés en début de programme et évalués oralement en fin de module.

**Attestation de fin de formation** validant les acquis transmise en su de cette formation.



## PAS DE PRÉREQUIS.

### MOYENS MATERIELS NECESSAIRES

Connexion internet suffisante ;  
Dispositif vidéo et audio adaptés.



## TARIF INTER :

900€ HT pp

-15% 2e p. soit 765 € HT

**TARIF INDIVIDUEL : 720 € HT**

Inclus un profil AEC-DISC

**TARIF INTRA : sur demande**



## MOTS CLÉS :

Développement ;  
commercial ; vente ;  
communication



## Formation

# nos vendeurs ont du talent!

- **Pour** les professionnels de la vente, les entrepreneurs
- Variante possible **pour** des équipes commerciales ou des équipes de direction

- **Objectif** : découvrir ses talents naturels pour toujours mieux vendre.
- **Ils repartiront avec** un profil personnalisé de leurs talents naturels de vendeur, et des clés pour les utiliser de façon optimale dans leurs pratiques commerciales.

# Détail de la formation 'nos vendeurs ont du talent!' – développement commercial

## Contexte :

Avec le contexte complexe actuel, nos vendeurs devront être encore plus fins dans leur savoir-être. Mais le temps est compté.

## Enjeux :

Une approche efficace et rapide pour savoir sur quelles qualités s'appuyer pour aller vers son excellence de vendeur.

## Programme :

**Durée :** 10h – 1½ jour

**Intervenants :** 1

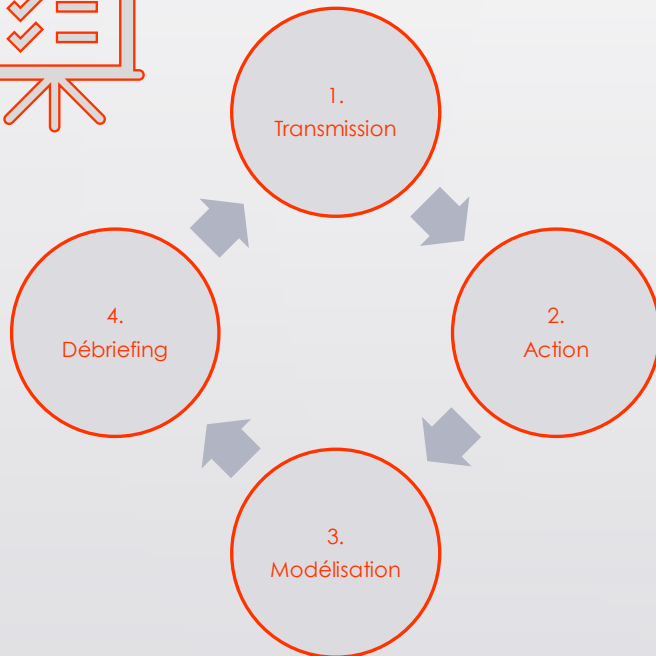
Débriefing individualisé de son profil de talents

Mise en pratique collective de l'approche des talents de vendeurs:  
Utiliser ses forces dans sa pratique de professionnel

Comprendre les leviers de la vente en s'appuyant sur ses forces pour exceller

**Concepts** utilisés provenant d'approches comportementalistes systémique organisationnelle et relationnelle, et d'approche sur le leadership d'approche commerciale et l'outil des Talents

# Détail de la formation 'nos vendeurs ont du talent!' – développement commercial



- **Méthodologie** : Méthode de pédagogie active et participative : processus assurant l'émergence des contenus opérationnels à partir d'apports de contenus sous forme de brefs exposés. Démarche pratique et concrète en s'appuyant sur un profil des Talents. 4 étapes en continu : Transmission (de connaissance) → Action (partage de savoir-faire / savoir-être) → Modélisation (Atelier avec mise en pratique par émergence = partir de leurs cas) → Débriefing (partage et ancrage en intelligence collective).
- **Modalités** : Classe virtuelle. Utilisation de plateforme collaborative en ligne type Zoom, Whereby ou autre en fonction de l'intervention ; d'un drive collectif pour partage de données, d'un book pédagogique pour suivre la formation. Supports format pdf.
- **Processus dématérialisé** : recueil individuel des attentes sur inscription → convocation et programme détaillé en amont → lien d'accès au profil à compléter en amont de la formation → émargement → évaluation de la satisfaction de la formation → attestation de fin de formation et attestation de présence en sue. Sur demande : questionnaire d'auto-évaluation des apprentissages ; évaluation à froid à 2 mois.

# Autres détails de la formation



## **NOMBRE DE PARTICIPANTS :**

4-12 personnes



## **INDICATEURS DE PERFORMANCE :**

Validation des acquis basée sur l'atteinte des objectifs fixés en début de programme et évalués oralement en fin de module.

**Attestation de fin de formation** validant les acquis transmise en su de cette formation.



## **PAS DE PRÉREQUIS.**

### **MOYENS MATERIELS NECESSAIRES**

Connexion internet suffisante ;  
Dispositif vidéo et audio adaptés.



## **TARIF INTER :**

575 € HT pp  
-20% 2e p. soit 460 € HT

**TARIF INDIVIDUEL : 450 € HT**

Inclus un profil Talent

**TARIF INTRA : 1800 € HT + profils**



## **MOTS CLÉS :**

Développement ;  
commercial ; vente ;  
communication

# Performance rime avec Confiance.



MINDFUL  
COACHINGS

