

## **BOOSTER SON ARGUMENTAIRE COMMERCIAL ET SON AISANCE RELATIONNELLE - Atelier radiophonique -**

*Cette formation animée par un EXPERT de la performance commerciale et de l'audiovisuel vous apportera les clés de la communication commerciale par une approche singulière grâce à une pratique du média radiophonique. Cette formation est axée sur la réalité terrain. Complète, elle permet d'approfondir les fondamentaux de la phase d'élaboration d'un discours commercial par une mise en situation de réalisation d'un programme radiophonique.*

*Par la réalisation d'une émission de radio, les stagiaires seront confrontés à toutes les étapes de la construction d'un discours ou d'un argumentaire et les exposer de manière convaincante auprès des clients.*

*L'objectif final étant pour l'équipe de stagiaire de développer son chiffre d'affaires en affutant ses méthodes de communications orales.*

**Durée:** 14.00 heures (2.00 jours)

### **Profils des stagiaires**

- Directeurs commerciaux / Commercial terrain / Ingénieur commercial / Technico-commercial / Chargé d'affaire / Attaché commercial

### **Prérequis**

- Aucun

### **Objectifs pédagogiques**

- Donner aux commerciaux les clés pour adapter son discours au quotidien
- Savoir construire une argumentation adaptée
- Savoir interroger un client, un prospect
- Savoir mener un entretien commercial
- Écouter son discours, ne plus s'écouter parler

### **Contenu de la formation**

- Les clés du discours au quotidien
  - Savoir évaluer son temps de parole
  - Savoir adapter son discours à son temps de parole
  - Savoir construire son temps de parole
- Construire une argumentation, écrire un « papier »
  - Construire un pitch en 7 points
- Faire parler son client, écrire une interview
  - Savoir poser des questions
  - Savoir écouter son interlocuteur
  - Savoir rebondir en entretien
  - Argumenter pour convaincre
  - Conclure positivement l'entretien

- Écouter son discours
  - Écoute critique
  - Savoir écouter sa voix, son discours o Découvrir l'ampleur de sa voix o Savoir moduler sa voix o Affiner sa diction
  - Apprivoiser le trac

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Nos responsables pédagogiques et formateurs sont des experts reconnus dans leurs métiers.

Le formateur est un ingénieur du son ayant travaillé 10 ans à Radio France. Il a été chargé de TD à l'université PARIS 8 pendant 5 ans enseignant l'articulation du vocabulaire radiophonique. De 2012 à 2019 il a été ingénieur commercial et formateur international pour le groupe Sennheiser.

### Moyens pédagogiques et techniques

- Écriture et enregistrement de pitch commerciaux
- Écoute critique collective
- Réalisation d'interview
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation radiophonique
- Exposés théoriques
- Présentation projetée
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

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

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

## Caractéristiques et modalités

**Type de parcours de formation :** Collectif

**Effectif :** 4 à 8 participants par session

**Niveau d'entrée :** sans niveau spécifique

**Niveau de sortie :** sans niveau spécifique

**Modalités d'admission :** Admission sans disposition particulière

**Modalités d'accès à la formation :** Entre 1 et 90 jours à partir de la demande d'inscription

**Tarif :** Nous consulter

**Accessibilité :** Accessibilité aux personnes en situation de handicap