

## **OPTIMISER LA DEMARCHE D'ACCOMPAGNEMENT ET DE CONSEIL DES CONSEILLERS EN SALLE EXPO DES COOPERATIVES D'ACHAT DES ARTISANS DU BATIMENT**

**Prérequis :** Être salarié (es) de la coopérative

**Public visé :** Conseillers (ères) de la salle d'exposition

**Durée :** 1 jour (7heures)

### **Objectifs pédagogiques**

- Identifier les atouts et les spécificités du conseiller en salle d'exposition
- Consolider sa valeur ajoutée auprès des interlocuteurs du showroom
- Renforcer l'accompagnement et le conseil auprès du client de l'artisan dans l'élaboration de ses projets afin de lui permettre de valider sa prise de décision et conforter son choix

### **Méthode pédagogique**

Cette formation s'appuie sur une démarche interactive et centrée sur l'apport du jeu en formation.

Les participants deviennent acteurs de la formation grâce à la mise en place d'ateliers leur permettant de confronter et d'observer leurs pratiques.

Introduire le jeu dans le processus de formation renforce les acquis et la mémorisation.

Les participants évoluent dans un état d'esprit détendu et positif et retiennent de manière plus efficace.

Alternance d'échanges et de questionnements afin de travailler sur le contenu. Mises en situation.

### **Supports méthodologiques**

Exercices et jeux de formation adaptés. Tests et supports visuels.

### **Délivrance d'une attestation de stage en fin de formation**

## Contenu de la formation

### Présentation- Recueil des besoins- Document d'évaluation des acquis

#### En quoi consiste la mission d'accompagnement et de conseil des conseillers de la coopérative d'achat en salle d'expo ?

- Au regard de la coopérative
- Au regard de l'artisan
- Au regard du client de l'artisan

#### Communiquer avec la méthode D.I.S.C (*Atelier- Test-Débriefing*)

- Intégrer les principes fondamentaux du langage D.I.S.C
- Identifier les différents profils de communicants
- Découvrir son profil commercial

#### Adapter la méthodologie D.I.S.C à ses axes de travail (*les 3 phases incontournables du conseiller*)

##### Séduire

- *Comprendre les besoins de l'interlocuteur*
- *Identifier ses rêves et ses contraintes*

##### Conseiller

- *Orienter l'interlocuteur sur le Showroom*
- *Concrétiser les avantages du choix*

##### Accompagner

- *Rassurer sur la pertinence du « bon choix »*
- *Guider l'interlocuteur vers la solution*

#### Mise en place d'outils adaptés

#### Débriefing- Contrôle des acquis- Questionnaire de satisfaction