

# Pack vente 360°: méthode et outils pour conclure + d'abonnements en salle de sport

**DURÉE** 

Distanciel: 1 jour (7h00)

PRIY

Distanciel: 500 € HT / personne

Tarif TTC calculé en fonction du taux de TVA en vigueur à la date de réalisation de la formation.

### **DATES ET LIEUX**

Consultez les sessions programmées en région

# **FORMATEUR**

**Expert RYDGE Conseil** 

### **NATURE DE L'ACTION**

Cette action de formation entre dans le champ d'application de l'article L 6313-1 du Code du Travail

# SUIVI DE L'ACTION ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Ceux-ci sont effectués conformément à l'article L6353-1 du Code du Travail Nouveau programme :

- Nombre d'apprenant /an/offre
- Taux de satisfaction apprenant

### **SANCTION DE LA FORMATION**

Attestation de formation

### **HANDICAP**

En cas de situation de handicap ou besoin d'un aménagement spécifique, vous pouvez prendre contact avec notre réfèrent handicap qui mettra en œuvre tous les moyens possibles pour vous accueillir dans les meilleures conditions. ebienne@rydge.fr

## https://www.formation.rydge.fr

# RYDGE Conseil

Paris La Défense - Courbevoie

Expertise Comptable, Gestion Sociale, Conseil Tour Egho

2 avenue Gambetta CS 60055 92400 Courbevoie

Telephone:+33 (0)1 55 68 86 66 Telefax:+33 (0)1 55 68 86 60 Internet: https://www.rydge.fr/

Organisme de formation déclaré sous le numéro 11 92 28131 92 auprès du préfet de la région Hauts de Seine Numéro de SIREN de l'organisme de

formation : 903 309 490

**PUBLIC CONCERNÉ** 

- Dirigeant(e)s de salle(s) de sport
- Equipe d'animation
- Equipe commerciale
- Coachs

### **PRÉREQUIS**

- Maitrise du Français
- Métier (cf. Public concerné)

### **OBJECTIFS**

- · Instaurer une connexion avant la transaction
- Faire percevoir un maximum de valeur dans l'offre du club
- Révéler le vrai besoin du client et élever sa motivation
- Parler du prix avec clarté et assurance, sans crainte
- Amener le prospect à dire oui, sans le forcer
- Répondre aux objections avec aisance et conclure la vente

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES

- Démarche structurée pour renforcer la compréhension et ancrer durablement les compétences.
- Cas pratiques et mises en situation réalistes pour favoriser une intégration immédiate des acquis.
- Echanges personnalisés, en adaptant les contenus aux besoins spécifiques des participants.
- Supports pédagogiques complets et accessibles pour accompagner l'apprentissage tout au long de la formation.
- Evaluation de la satisfaction et de l'engagement

### POUR LE BON DÉROULEMENT DES FORMATIONS EN DISTANCIEL

- Prévoir Webcam et microphone fonctionnels
- Prévoir Connexion internet à haut débit

### PROGRAMME 1/2

### **INTRODUCTION**

- Présentation des objectifs et enjeux de la formation
- Recueil de vos attentes

# 1. LE CONTACT INITIAL:

- Se focaliser sur la relation avant la transaction
- Répondre efficacement à la question «Je veux les tarifs»
- Connaitre les 4 questions de motivation
- DISC : Les 4 profils de personnalité

### 2. L'ETUDE DU BESOIN:

- Le document d'histoire sportive
- · Les questions rationnelles et émotionnelles
- De la situation actuelle à la situation idéale
- Les déclencheurs d'achat

# 3. LA PRESENTATION DE LA SOLUTION:

- · Agir comme un prescripteur
- Le pitch impactant des activités du club
- Les mots pour vendre

### 4. LA REFORMULATION:

- · Les différents biais cognitifs
- Amener le prospect à avoir envie d'acheter
- · Comprendre qu'il n'y a pas besoin de forcer
- Valider les attentes du prospect



# Pack vente 360°: méthode et outils pour conclure + d'abonnements en salle de sport

DURÉE

Distanciel: 1 jour (7h00)

DRIY

Distanciel: 500 € HT / personne

Tarif TTC calculé en fonction du taux de TVA en vigueur à la date de réalisation de la formation.

### **DATES ET LIEUX**

Consultez les sessions programmées en région

### **FORMATEUR**

**Expert RYDGE Conseil** 

### **NATURE DE L'ACTION**

Cette action de formation entre dans le champ d'application de l'article L 6313-1 du Code du Travail

# SUIVI DE L'ACTION ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Ceux-ci sont effectués conformément à l'article L6353-1 du Code du Travail Nouveau programme :

- Nombre d'apprenant /an/offre
- Taux de satisfaction apprenant

### **SANCTION DE LA FORMATION**

Attestation de formation

### **HANDICAP**

En cas de situation de handicap ou besoin d'un aménagement spécifique, vous pouvez prendre contact avec notre réfèrent handicap qui mettra en œuvre tous les moyens possibles pour vous accueillir dans les meilleures conditions. ebienne@rydge.fr

## https://www.formation.rydge.fr

# RYDGE Conseil

Paris La Défense - Courbevoie

Expertise Comptable, Gestion Sociale, Conseil Tour Eqho 2 avenue Gambetta CS 60055 92400 Courbevoie Telephone:+33 (0)1 55 68 86 66

Telefax:+33 (0)1 55 68 86 60 Internet: https://www.rydge.fr/

Organisme de formation déclaré sous le numéro 11 92 28131 92 auprès du préfet de la région Hauts de Seine Numéro de SIREN de l'organisme de formation : 903 309 490

# PROGRAMME 2/2

### 5. LA PRESENTATION DES PRIX:

- · Le document de présentation des formules
- Le choix alternatif
- Comment demander d'acheter
- · Savoir proposer le paiement comptant si besoin

### 6. GERER LES OBJECTIONS:

- · Comment répondre à un «Je veux réfléchir»
- · Comment reconnaitre et identifier une objection
- Les phrases qui aident à la décision
- Les alternatives possibles

#### **OUIZ**

Validation des compétences par un quiz

### MODALITÉ D'ÉVALUATION

• Questionnaire réalisé en fin de formation pour évaluer les compétences acquises

### **MODALITÉS D'ACCÈS**

- Vous pourrez accéder à la formation après avoir contacté votre conseiller (par le lien ci-dessous). https://formation.rydge.fr/contact
- L'adéquation de la formation et de son contenu à vos besoins sera validée par un questionnaire d'analyse et de positionnement
- · Formation disponible en présentiel et à distance

### DÉLAI D'ACCÈS

 A partir de la demande d'inscription à la formation, nous planifierons ensemble d'une date de session à votre convenance dans un délai de 3 mois maximum.