

Vendre le Jour J

DURÉE

Distanciel : 1 jour (7h00)

PRIX

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 référent 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

PUBLIC CONCERNÉ

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

PRÉREQUIS

- Maîtrise 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»
- Connaître 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

Vendre le Jour J

DURÉE

Distanciel : 1 jour (7h00)

PRIX

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 référent 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 reconnaître et identifier une objection
- Les phrases qui aident à la décision
- Les alternatives possibles

QUIZ

- 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.