

FORMATION GESTION COMMERCIALE

Animez des formations dynamiques et pragmatiques

Une pédagogie des plus actives et applicables au quotidien !

Vos formations manquent de dynamisme ? Les résultats ne sont pas à la hauteur de vos attentes ? Changez de format, passez de formateur à animateur.

Vos collègues, collaborateurs et stagiaires seront ainsi prêts à mettre en pratique dès le lendemain.

Vous êtes un gestionnaire opérationnel, d'équipes de vente, de projets, formateur interne, moniteur, formateur pour les partenaires de l'entreprise, formateur occasionnel, par exemple chef de produit, expert, conférencier ..., avec ce module, vous allez appliquer une pédagogie active, progressive et participative. Vous construirez des journées de formations attractives, stimulantes et axées sur l'acceptation du changement.

Objectifs pédagogiques :

- Transformer les compétences à développer en objectifs pédagogiques.
- Structurer un module de formation grâce à un processus pédagogique.
- Favoriser le développement de nouveaux savoir-faire.
- Etre autonome dans la construction de ses modules.
- Maîtriser les règles de forme pour une animation interactive et mobilisatrice.
- Intégrer les attentes spécifiques d'un auditoire commercial ou autre.

Leviers pédagogiques :

- Auto-évaluation de vos pratiques avant la formation.
- Alternance de théorie et de pratique.
- Construction pour chaque participant d'une séquence de formation.
- Entraînement sur les étapes clés de l'animation.

Programme :

- Les règles d'efficacité de la pédagogie.
- Comment construire un module.
- Réussir l'animation d'un module.
- Surmonter les obstacles.
- Obtenir de vrais résultats.

Investissement :

Session publique : \$2,000 +taxes (par participant pour le parcours qui intègre la formation et les modules e-learning, comptant vers l'accréditation annuelle de l'Association Canadienne des Professionnels de la Vente (ACPV).

Session sur mesure en entreprise : sur demande

Contactez nous : infocanada@mercuri.net