

## Version 3\_05\_2026

# Perfectionner sa posture commerciale à distance en mutualité

### Durée :

- 10h00.

### Pour qui :

- Cette formation est destinée à toute personne travaillant dans le monde de la mutualité avec une fonction commerciale à distance.

### Modalités pédagogiques :

- Présentiel ou visioconférence.

### Description :

- Cette formation permet de perfectionner ses compétences commerciales par téléphone.

### Objectifs :

- Comprendre le pouvoir d'influence de sa voix au téléphone ;
- Connaître la méthode pour découvrir la raison naturelle de son interlocuteur ;
- Acquérir les méthodes permettant de se synchroniser avec son interlocuteur à chaque étape pour favoriser la conclusion.

### Contenu :

#### **La voix comme outil de différenciation**

- Les 3 axes de communication.
- La pouvoir de ma voix.

#### **Qui sont nos interlocuteurs ?**

- Le club des 5.
- Quel est le carburant de chaque profil ?
- Quels sont les arguments pour y répondre ?

#### **Comment je découvre ?**

- Quelles sont les questions à poser ?
- Co-construction de ma boîte à questions.

#### **De la prise de contact à la conclusion**

- La méthode CROC pour se synchroniser dès le départ.
- La reformulation au service de PSB.
- Traiter l'objection en prenant de l'AIR.
- Les règles d'or de la conclusion.

### Prérequis :

- Aucun.

### Profil des participants :

- Les salariés du monde de la mutualité.

### **Organisation :**

- Un test est à réaliser par chaque participant avant un entretien de préparation pour collecter ses attentes et débriefier le résultat du test avant le début de la formation ;
- Ce même test sera à compléter par chaque participant post formation pour valider ses acquis (Niveau atteint à partir de 50% de bonnes réponses) ;
- Un questionnaire de satisfaction à chaud sera à compléter par le participant à l'issue de la formation ;
- Un support de formation dématérialisé sera remis post formation par le manager.

### **Méthodes pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre :**

Les formations menées par Trainer Concept reposent sur un système de co-construction et d'adaptation au contexte de nos clients.

Le séquençage pédagogique est la dernière version du programme avant le début de la formation. De par son contenu et ses modalités, il est :

- adapté aux objectifs définis pour le public bénéficiaire ;
- ajusté aux situations professionnelles.

Au cours de la réalisation de la formation, il peut être amené à évoluer en fonction de la montée en compétences des stagiaires.

### **Méthodes mobilisées :**

- Mettre les stagiaires en situation active : résoudre des problèmes, réagir à des propositions, chercher des solutions, se concerter... Le formateur s'appuie sur le groupe et implique les participants au maximum afin de rester au plus près de leurs préoccupations et de créer une dynamique positive ;
- S'axer sur le vécu et l'expérience concrète des personnes. Ceci permet de les valoriser et les inciter à l'action positive ;
- Adapter les méthodes pédagogiques aux profils et niveaux ;
- Réaliser des mises en situations concrètes ;
- Utiliser des outils et fiches mémo techniques ;
- Exposés interactifs ;
- Alternance d'exposés théoriques, d'études de cas pratiques, de jeux de rôles, de travaux en groupe, permet de les préparer à l'exercice quotidien de leur fonction.

### **Modalité d'évaluations des objectifs pédagogiques :**

- Un questionnaire d'auto-positionnement sera transmis avant le début de la formation et/ou un quiz sera à compléter par chaque participant au début de la formation pour évaluer son niveau de connaissance au départ ;
- Un test sera à compléter par chaque participant post formation pour valider ses acquis (Niveau atteint à partir de 50% de bonnes réponses) ;

### **Profil de l'intervenant :**

- Le formateur est choisi pour son expertise et sa compétence pédagogique.

### **Mode de validation :**

- Un quiz de fin sera réalisé pour valider les connaissances des stagiaires ;
- Un certificat de réalisation sera remis après la formation pour chaque participant.

### **Aptitudes et compétences visées :**

- Comprendre le pouvoir d'influence de sa voix au téléphone ;
- Connaître la méthode pour découvrir la raison naturelle de son interlocuteur ;
- Acquérir les méthodes permettant de se synchroniser avec son interlocuteur à chaque étape pour favoriser la conclusion.

**Accessibilité :**

- Cette formation est accessible à toute personne en situation de handicap.
- N'hésitez pas à nous contacter par téléphone au 05 61 59 02 71 ou par mail à l'adresse [contact@trainerconcept.fr](mailto:contact@trainerconcept.fr)

**Délai d'accès :**

- Nous consulter.

**Tarif :**

- Nous consulter.