

Une autre manière de réussir grâce à Droit au but

Objectifs de Droit au but express

Intégrer la notion de démarche Droit au but
Donner les armes aux animateurs de vente pour relayer Droit au but
Appliquer Droit au but relance : pour démarrer la campagne
Donner un deuxième souffle à la campagne
Tirer les enseignements de la réussite d'une campagne "Droit au but" et établir le plan d'action pour la suite

Déroulement de l'action

Un concept novateur au service de votre performance

Ses points forts

- Une formation action dans le cadre d'une campagne promo
- Une expérience formation unique
- Un effet "groupe" associant plusieurs magasins
- Une mobilisation de toute l'équipe magasin
- Une formation relayée par des animateurs des ventes formés
- Une rentabilité immédiate
- Un changement en profondeur de la relation client Pour parler d'une même voix
- L'intégration de la force de Droit au but sur la durée comme outil d'amélioration de la performance

Une intervention en 6 étapes

- Les bases du Droit au but
- Des animateurs des ventes relais du droit au but
- Atelier : Action Droit au but pour lancer la campagne
- Atelier: Donner un deuxième souffle à la campagne
- Enseignement suivi et plan d'action pour faire de Droit au but une démarche au quotidien

Déploiement de la démarche

- Etape 1 : 1 journée en présentiel Droit au but
 - Groupe de 7 participants
- Etape 2 : 1 journée en présentiel être relais de la formation
 - Dirigeants, Chefs des ventes, Animateurs de ventes.
- Etape 3 : Atelier push en distanciel Relance pour lancer la campagne
 - Groupe de 7 participants, 90 min.
- Etape 4 : Atelier push en distanciel un deuxième souffle pour la campagne
 - Groupe de 7 participants, 90 min.
- Etape 5 : 1 journée pour ancrer la démarche Droit au but dans la relation client
 - Groupe de 7 participants en présentiel
- Etape 6 : 1 journée relais et stratégie d'ancrage Droit au but
 - Dirigeants, chefs des ventes, animateurs des ventes

Devis établi en fonction du nombre global de magasins et du nombre de participants

Cette démarche, contenu et déroulé sont déposés à L'INPI dans le cadre de la propriété intellectuelle

DURÉE

17 h Concepteurs / 30 h animateurs

PUBLIC CONCERNÉ

Animateurs et concepteurs

PRÉ-REQUIS

participer à l'ensemble de la démarche

TARIF

1890 € HT jour

MOYENS D'ORGANISATION ET

DELAIS D'ACCES

Formation en présentiel
Formation en distanciel
Intra ou inter
Organisation en fonction de l'accord avec le client

METHODES MOBILISEES

Poster, paperboard
Vidéo
Co- apprentissage sous groupe
Zoom
Bati training

EVALUATION, SUIVI ET

ACCOMPAGNEMENT

bati-éval début
bati-éval fin

INTERVENANT EXPERT

Claude Pras, auteur de Droit au but, expert CNEFOP ou expert Cp- compétence