

*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