



## EN SCENE POUR 'SE VENDRE' EN ENTREPRISE



*Cadre en entreprise, vous devez souvent « vous vendre » : enlever un projet, postuler pour une nouvelle responsabilité, bénéficier d'une mutation ... voire conquérir un nouvel emploi. Et ce n'est pas toujours facile .*

- ✓ *vous êtes convaincu ... pourtant on vous écoute à peine !*
- ✓ *on vous écoute ... mais ensuite rien ne bouge !*
- ✓ *on vous propose de bouger ... mais au mauvais endroit !*
- ✓ *vous êtes la bonne personne ... mais personne ne l'entend !*

*Vous voudriez être plus convaincant, pour progresser vers votre juste place. Suivez la formation En scène pour 'se vendre' en entreprise : 5 soirées animées par 2 experts, alliant techniques de vente et pratiques d'improvisation, pour mieux convaincre en entretien.*

### OBJECTIFS VISÉS

A l'issue de la formation, les participants seront en capacité de mener des entretiens pour 'se vendre' et 'vendre' leurs idées et projets. Ils auront en effet acquis les réflexes de base portant sur :

- Leur scénario de persuasion
- La construction de leur dialogue
- La mise en scène de leur entretien
- Leur interprétation, verbale et non-verbale

### PUBLIC CONCERNÉ

Cadres, en activité ou en recherche d'emploi, ayant déjà une expérience professionnelle.

### MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Alliance d'une approche 'vente' et d'une approche 'théâtre'
- Priorité à l'action concrète : ateliers et mises en situation
- Parcours sur 1,5 mois avec intégration progressive

### PROFIL DES FORMATEURS

**Bruno DELEZENNE.** Ingénieur des Mines (Paris 1977). Coach certifié (SPMC 2009). 20 ans d'expérience en vente, direction commerciale et de BU en BtoB. Formateur et Coach depuis 2003, spécialisé en vente et relation client. Exemples d'interventions : Altran, CGI, Docapost, Eurogroup Consulting, MS Entrepreneurs Centrale - ESSEC, startups en Incubateur, etc. Membre XMP Consult et Réseau Entreprendre

**Jean-Louis LE BERRE.** Ingénieur des Mines (Paris 1980). Homme de théâtre. Conçoit et anime des formations où la pratique du théâtre intervient comme un outil de mise en œuvre et un moyen pédagogique. Triple expérience : cadre d'entreprises du secteur tertiaire principalement en projet de transformation / Pratique du spectacle vivant et de direction d'entreprises culturelles / Formateur.

Membre XMP Consult et UFF ( L'Union Fait la Force ).

### PROGRAMME

- Identifier mon mode actuel d'influence
- Ecouter les besoins et enjeux de mon interlocuteur
- M'adapter au mode de fonctionnement des autres
- Construire et partager une vision inspirante
- Transformer les objections en leviers
- Gérer la dynamique d'un entretien
- Cultiver la confiance
- Intégrer l'ensemble des acquis lors d'une représentation

### INFORMATIONS PRATIQUES

**Durée :** 5 séances de 2h30

**Horaires :** 18h45 -21h15

**Tarifs :**

490 € TTC, : Diplômé cotisant des écoles partenaires avec financement individuel.

690€ TTC : Autre participant ou tout Alumni non-cotisant des écoles partenaires avec financement personnel.

1280 € TTC : Tout salarié avec financement entreprise (Convention de formation).

**Calendrier 2016 :**

*Les jeudis 15/09, 22/09, 29/09, 6/10 et 13/10*

**Lieu :** Paris intra muros

**Renseignements :**

[bruno.delezenne@mines-paris.org](mailto:bruno.delezenne@mines-paris.org) / 06 74 53 23 43

[jean-louis.leberre@mines-paris.org](mailto:jean-louis.leberre@mines-paris.org) / 06 12 23 67 50

**Inscription :** [carrieres@inter-mines.org](mailto:carrieres@inter-mines.org)

Organisme de formation enregistré sous le numéro  
11 75 4519975