

PROGRAMME DE FORMATION : PERFECTIONNEMENT AU REPAS PROFESSIONNEL

OBJECTIFS	Enrichir ses compétences relationnelles Créer un climat de confiance avec son interlocuteur Identifier et démultiplier les opportunités commerciales Transformer la relation commerciale Fidéliser le client
PRÉ-REQUIS	Atelier d'initiation au repas professionnel ou validation de connaissances équivalentes grâce à un test
DURÉE	1 journée de 7h incluant 1h de pause déjeuner
DATE PLANNING DÉLAI D'ACCESSIBILITÉ	Selon les disponibilités du client et du formateur Accessibilité sous 3 semaines
MODALITE D'ACCÈS	Entretien téléphonique pour connaître et analyser les besoins
PUBLIC CIBLE	Intra – Toute personne amenée à participer à un repas professionnel
COÛT	Nous consulter pour obtenir un devis sur-mesure

CONTENU PÉDAGOGIQUE

INTRODUCTION : LE REPAS PROFESSIONNEL, SOURCE D'OPPORTUNITÉS
lieu conversation et de négociation, levier d'influence et d'émotions

PARTIE 1 : COMMUNIQUER & INFLUENCER

MODULE 1 : ENRICHIR SA COMMUNICATION

Identifier les profils de personnalité pour adapter sa communication
Faire agir votre interlocuteur : rappel de la proposition de valeurs et du storytelling
Communiquer avec impact : rappel de la communication verbale, para et non-verbale

MISE EN SITUATION 1 : communiquer un argumentaire impactant

MODULE 2 : INFLUENCER LA PRISE DE DECISION

Adapter l'étiquette du repas professionnel : influence culturelle BRIC, Amérique du Nord, Moyen-Orient
Maîtriser le marketing sensoriel et marketing de la nostalgie
Enrichir son intelligence émotionnelle : rappel des leviers

EXERCICE PRATIQUE : décompresser avant un repas important

PARTIE 2 : ENRICHIR LA RELATION COMMERCIALE

MODULE 3 : MENER UNE CONVERSATION

Enrichir sa culture générale : nouvel enjeu en entreprise
Enrichir sa conversation : l'essentiel de l'art de vivre français
patrimoine naturel (régions et sites remarquables) patrimoine culturel (Luxe, arts culinaires, Beaux-Arts)

MISE EN SITUATION 1 : mettre à l'aise, recentrer la conversation, désamorcer une tension

MODULE 4 : DÉMULTIPLIER LES OPPORTUNITES COMMERCIALES

Enrichir la connaissance de votre interlocuteur : introduction à la symbolique alimentaire
Passer d'une conversation personnelle à professionnelle
Comprendre les ambitions de votre interlocuteur
Enrichir la relation client : rappel des bases de la relance commerciale et de la négociation

CONCLUSION : questions-réponses des participants et questionnaire de satisfaction

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Cours théoriques, exercice pratique, mise en situation

05 MAI 2025

LA CONCIERGERIE GASTRONOMIQUE – SIRET 80926177900023 – RCS Versailles B 809261779
NDA 11 78 87652 78

MOYENS PÉDAGOGIQUES

MATERIELS : un rétroprojecteur, une table, une chaise par participant, une desserte à café

HUMAINS : le formateur

MODALITÉS D'ÉVALUATION

AVANT LA FORMATION : Test de positionnement et test d'évaluation

APRES LA FORMATION : Test d'évaluation

ACCÉSSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

N'hésitez pas à nous contacter. Nous analyserons avec vous la meilleure formule de formation adaptée à votre situation. Retrouvez plus d'informations sur l'accès à la formation pour les personnes en situation de handicap sur les sites de l'Agefiph, les cap emploi, du fiphfp ou des mdph

CONTACTS

COMMERCIAL ET ADMINISTRATIF : bonjour@populence-academy.com – 06 63 89 55 30

Ce programme sera adapté en fonction des niveaux et des attentes de chaque participant. Des moyens de compensation seront mis en place pour les personnes en situation de handicap.