

## PROGRAMME DE FORMATION FRACTIONNÉE EN 4 MODULES DE 3H30 (14h)

OBJECTIFS	Enrichir l'image de l'entreprise auprès de vos invités Gagner en confiance et en aisance en toute circonstance Préparer et conduire un repas de l'invitation à la relance commerciale Renforcer son savoir-vivre et son savoir-être professionnel Maîtriser la négociation & les leviers d'influences utiles à la prise de décision Communiquer avec plus d'impact visuel, vocal et verbal Fidéliser le client grâce à une meilleure relation
PRÉ-REQUIS	Aucun
DURÉE	14h répartis en 4 modules de 3h30
DATE PLANNING DÉLAI D'ACCESSIBILITÉ	Selon les disponibilités du client et du formateur Accessibilité sous 3 semaines
MODALITE D'ACCÈS	Entretien pour connaître et analyser les besoins des stagiaires
PUBLIC CIBLE	Intra – Toute personne amenée à participer à un repas professionnel
COÛT	Nous consulter pour obtenir un devis sur-mesure

## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Cours théorique, mise en situation et exercice pratique liés aux vrais repas de l'entreprise

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

MATERIELS : un rétroprojecteur, une table, une chaise par participant, une desserte, de la vaisselle pour montrer l'environnement de la table

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

AVANT LA FORMATION : Test de positionnement  
APRES LA FORMATION : Test d'évaluation après formation

## 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 d'handicap sur les sites de l'Agefiph, les Cap Emploi, du FIPHFP ou des MDPH. 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.

## CONTACTS

COMMERCIAL ET ADMINISTRATIF : [bonjour@populence-academy.com](mailto:bonjour@populence-academy.com) – 06 63 89 55 30

## EN AMONT DU 1<sup>ER</sup> MODULE : TEST DE POSITIONNEMENT + TRAVAIL PRÉPARATOIRE

- Lister les valeurs clés de l'entreprise
- Qualifier l'image voulue par l'entreprise en 3 mots
- Rédiger un argumentaire de 20 secondes utilisé dans un événement networking
- Décrire le profil de vos futurs invités et les objectifs du repas

### CONTENU PÉDAGOGIQUE : MODULE 1 COMPRENDRE L'IMPACT DU REPAS

#### INTRODUCTION (15')

Tour de table & présentation des résultats au test de positionnement  
Le repas, un levier de performance sous-estimé

#### PAROLES DE LEADERS (10')

#### PARTIE 1 : INTÉGRER LE REPAS DANS VOTRE STRATÉGIE COMMERCIALE (45')

- A) Mesurer l'impact du repas sur la performance globale  
Accélérer la prise de décision, transformer le capital social en activité économique
- B) Construire et enrichir votre réseau  
Les bonnes pratiques de la prise de contact à la relance

#### MISE EN SITUATION : ENRICHIR VOTRE RÉSEAU (30')

Créer un prétexte pour entrer en contact et vous présenter en 20 secondes

#### FICHE MÉMO : L'ART DE SOIGNER SON RÉSEAU (10')

Techniques et facteurs clés de succès

#### PAUSE CAFÉ (15')

#### PARTIE 2 : ENGAGER & FIDÉLISER AUTREMENT VOTRE INTERLOCUTEUR (45')

- A) Exploiter les fonctions et typologies de repas professionnels  
Réfléchir, informer, fédérer, transformer une relation, célébrer, récompenser
- B) Préparer et organiser votre repas professionnel  
Objectif, lieu, menu, placement des invités, sujets de conversation, remerciements

#### EXERCICE PRATIQUE : ORGANISER VOTRE PROCHAIN REPAS (30')

Préparer votre rendez-vous selon le profil de votre invité et le protocole

#### FICHE MÉMO : LE PROTOCOLE DU REPAS D'AFFAIRES (10')

Facteurs clés de succès de l'invitation à la relance

#### QUIZ DE FIN DE FORMATION MODULE 1 (10')

## EN AMONT DU 2<sup>EME</sup> MODULE : TRAVAIL PRÉPARATOIRE

- Bilan de vos récents repas (compléter le formulaire)
- Décrire le comportement de votre interlocuteur durant le repas
- Lister les sujets de conversations abordés (personnels et professionnels)
- Lister les lieux de vos repas (petit déjeuner, café, déjeuner, afterwork, dîner)

### CONTENU PÉDAGOGIQUE : MODULE 2 MAÎTRISER L'ÉTIQUETTE DU REPAS D'AFFAIRES

#### DEBRIEF DE VOS RÉCENTS REPAS D'AFFAIRES (20')

Bilan positif/négatif, informations collectées, opportunités, prochaine étape ou relance prévue

#### PAROLES DE LEADERS (10')

#### PARTIE 1 : ENRICHIR VOTRE SAVOIR-VIVRE & SAVOIR-ÊTRE (45')

- A) Maîtriser l'environnement de la table  
L'essentiel des arts de la table et des bonnes manières
- B) Mieux connaître votre invité  
Introduction à la symbolique alimentaire

#### MISE EN SITUATION : ACCUEILLIR VOTRE INVITÉ & AMORCER LE REPAS (30')

Impliquer le restaurateur et mettre à l'aise votre invité

#### FICHE MÉMO : UNE MEILLEURE IMAGE À TABLE (10')

L'essentiel du savoir-vivre et de la symbolique alimentaire

#### PAUSE CAFÉ (15')

#### PARTIE 2 : MUSCLER VOTRE CONVERSATION (45')

- A) Briser la glace au début du repas  
Arts culinaires (œnologie, gastronomie, arts de la table), histoires et traditions françaises
- B) Alimenter la conversation sur les centres d'intérêts  
Patrimoine naturel, culturel emblématique par région

#### EXERCICE PRATIQUE : PRÉPARER VOTRE PROCHAINE CONVERSATION (30')

Choisissez plusieurs sujets qui font écho à l'image de votre entreprise (actualité, artistes, lieux, expo...)

#### FICHE MÉMO : UNE CULTURE GÉNÉRALE AU TOP (10')

Carte de France avec le patrimoine naturel, culturel et les spécialités culinaires emblématiques

#### QUIZ DE FIN DE FORMATION MODULE 2 (10')

## EN AMONT DU 3<sup>EME</sup> MODULE : TRAVAIL PRÉPARATOIRE

- Bilan de vos récents repas (compléter le formulaire)
- Identifier les différents profils de vos clients
- rédigez un argumentaire pour chacun
- rédigez l'actualité et/ou la singularité de votre entreprise  
Quelle(s) réalisation(s) vous rendent fiers ? vous démarquent ?

### CONTENU PÉDAGOGIQUE : MODULE 3 COMMUNIQUER AVEC PLUS D'IMPACT

#### DEBRIEF DE VOS RÉCENTS REPAS D'AFFAIRES (20')

Bilan positif/négatif, informations collectées, opportunités, prochaine étape ou relance prévue

#### PAROLES DE LEADERS (10')

##### PARTIE 1 : MIEUX COMMUNIQUER (45')

A) Adapter votre communication à votre interlocuteur

Motivations et freins selon les profils de la théorie « Big 5 »

B) Maîtriser la règle des 3V : communication visuelle, vocale et verbale

Soigner la voix, le ton, le langage corporel autant que les mots

##### MISE EN SITUATION : ADAPTER VOTRE COMMUNICATION (30')

Argumenter selon les profils de vos clients

##### FICHE MÉMO : UNE COMMUNICATION IMPACTANTE (10')

L'essentiel de la communication verbale, para et non-verbale adaptée à la théorie du Big 5

#### PAUSE CAFÉ (15')

##### PARTIE 2 : RACONTER UNE HISTOIRE (45')

A) Valoriser votre entreprise au cours du repas

Techniques du storytelling pour partager votre actualité, votre histoire

##### EXERCICE PRATIQUE : SOIGNER VOTRE STORYTELLING (30')

Raconter la singularité et l'actualité de votre entreprise

##### FICHE MÉMO : L'ART DU STORYTELLING (10')

Techniques du storytelling illustrées par des exemples concrets

##### QUIZ DE FIN DE FORMATION MODULE 4 (10')

##### QUIZ DE SATISFACTION (5')

## EN AMONT DU 4<sup>EME</sup> MODULE : TRAVAIL PRÉPARATOIRE

- bilan de vos récents repas (compléter le formulaire)
- Lister les objections de vos clients
- Recenser les tensions rencontrées avec un client
- Revoir le support de cours sur la symbolique alimentaire

### CONTENU PÉDAGOGIQUE : MODULE 4 ENRICHIR VOTRE INFLUENCE

#### DEBRIEF DE VOS RÉCENTS REPAS D'AFFAIRES (20')

Bilan positif/négatif, informations collectées, opportunités, prochaine étape ou relance prévue

#### PAROLES DE LEADERS (10')

#### PARTIE 1 : ENRICHIR VOTRE NÉGOCIATION (45')

- A) Maîtriser l'art de la négociation  
Techniques et facteurs clés de succès
- B) Mener une conversation personnelle et professionnelle  
Observer, poser les bonnes questions et écouter

#### MISE EN SITUATION : LEVER LES OBJECTIONS OU APAISER LES TENSIONS (30')

Argumenter et négocier sur des points de frictions

#### FICHE MÉMO : L'ART DE LA NÉGOCIATION (10')

L'essentiel de la négociation commerciale

#### PAUSE CAFÉ (15')

#### PARTIE 2 : INFLUENCER LA PRISE DE DÉCISION (45')

- A) Maîtriser les techniques d'influence et de persuasion  
Marketing sensoriel, émotionnel, nostalgie et 6 principes de persuasion
- B) Maîtriser l'étiquette culturelle  
BRIC – Moyen-Orient – Amériques

#### EXERCICE PRATIQUE : INFLUENCER LA PRISE DE DÉCISION (30')

Préparer le prochain repas : menu, storytelling, marketing émotionnel, sensoriel et nostalgie

#### FICHE MÉMO : LES LEVIERS D'INFLUENCE (10')

L'essentiel des techniques illustrées par des exemples concrets

#### QUIZ DE FIN DE FORMATION MODULE 3 (10')

## EN AVAL UN CERTIFICAT DE RÉALISATION