



PROGRAMME DE FORMATION

VENTES ADDITIONNELLES HEBERGEMENT Méthode « Arc En Ciel Disc » UP SELLING & CROSS SELLING



Parcours concourant au développement des compétences

Action de formation réalisée selon les articles L.6313-1 et 6313-2 du Code du travail

OBJECTIF PROFESSIONNEL VISE

En tant que vendeur vous avez besoin d'acquérir les nouveaux outils comportementaux pour concrétiser les ventes.

SOUS OBJECTIFS D'APPRENTISSAGES

L'Application spécialisée

Vente « Arc-en-ciel Disc » apporte aux professionnels de la vente en hébergement, une méthodologie et des outils permettant d'apporter une valeur ajoutée certaine dans un processus d'amélioration des performances d'un collaborateur en hôtellerie.

Maîtriser toutes les étapes d'un entretien de vente concernant :

Up selling et cross selling avec les moyens de communication « Arc en ciel Disc » en couleur en s'adaptant au client, en apprenant à se modifier, s'assouplir avec ses forces et ses faiblesses.

Également savoir s'affirmer face au client pour concrétiser la vente ou être en mode caméléon.

PUBLIC VISÉ

Responsable de service vendeur, réceptionniste, night audit.

A L'ATTENTION DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre organisme peut vous offrir des possibilités d'adaptation et/ou de compensations spécifiques si elles sont nécessaires à l'amélioration de vos apprentissages sur cette formation. Aussi si vous rencontrez une quelconque difficulté nous vous remercions de contacter Thierry Duthay au 06.76.33.35.07

NOMBRE DE PARTICIPANTS

6 à 12 personnes (en inter ou intra)

DURÉE

14 heures (2 jours de 7h00)

PRÉ REQUIS

Vendre ou être amené à vendre des prestations en hébergement avec des compléments aux clients, restauration, spa, boutique, bien être, service annexe.

INSCRIPTION

Mail : thierry.duthay@gmail.com

Tél : 06.76.33.35.07

CONTENU DE LA FORMATION SUR 2 JOURS

1^{er} Journée : Présentation de la méthode : « Arc en ciel disc ».

Découverte du langage des couleurs aux participants de manière ludique et interactive.

Commencer à s'entraîner à deviner de quelle couleur sont les autres ?

Prendre conscience de manière pratique des différences de comportements et l'importance de considérer ces différences dans nos relations avec les autres.

Présentation des couleurs à travers les mots, le ton de la voix, le langage du corps & présentation graphique plus complexe que les 4 couleurs.

Nuancer le comportement avec l'approche des motivations.

Découverte des participants quelles sont, selon eux, leur positionnement sur la roue « Arc en ciel Disc » ?

S'exercer à découvrir les motivations chez les autres.

S'entraîner à la flexibilité et communiquer avec les balles de jonglage « Arc en ciel Disc ».

Communiquer de façon appropriée en tenant compte de soi-même, d'autrui et de la situation du moment.

Utiliser les couleurs pour mieux se comprendre et mieux communiquer.

Restitution du Profil de vente « Arc en ciel Disc » à chaque participant.

2^{ème} Journée : Mise en pratique

De vente en hébergement avec la méthode : « Arc en ciel disc »

- Huit Jeux de rôle filmé :
- Un réceptionniste avec ou sans chef de réception en face à face avec un ou plusieurs clients de segmentations différentes, puis debriefing.
- Suivant les caractéristiques de la roue Arc en ciel Disc :
Organisant, directif, promouvant, **expansif**, facilitant ,
Coopératif, coordonnant , normatif

Connaître les « Best Practices » de la relation client

Besoin (3P) et psychologie (SONCAS) du Client

La communication verbale et non verbale, les expressions et attitude à éviter

Construire un argumentaire ciblé Up selling ou Cross Selling

Catégorie supérieure, prolongation de séjour, early ou late check-out ...

Identifier ses atouts : CAB : Caractéristiques, Atout Bénéfice.

Savoir Présenter l'Offre : La fiche argumentaire

Créer les conditions favorisant la vente additionnelle

Connaître les techniques de vente pour convaincre

Définir les règles de vente précises et segmentées : réception, téléphone, confirmation de réservation ...

Mettre en place des indicateurs & Objectifs de vente.

Suivre, contrôler et évaluer les résultats.

Créer une fiche hebdomadaire de suivi des ventes.

Structurer la démarche dans le temps.

1 client = 1 objectif de vente

Créer une dynamique de vente.

FORMATEUR

Thierry DUTHAY consultant formateur depuis 5 ans

Expert dans le domaine de l'hôtellerie et la restauration avec une expérience professionnelle depuis 45 ans.

Certifié Formateur pour Adultes

Certifié méthode « Arc en Ciel disc » basé sur le comportemental

CV et diplômes sur demande

MOYENS MATERIELS

Supports visuels Power Point . La salle de formation dispose de tableaux mural ou sur pieds et de multiprises pour branchements. Le lieu et la salle de formation sont visités en amont de l'action de formation. Les participants sont invités à venir avec leur matériel de prises de notes et les documents souhaités en travail. Des boissons diversifiées sont offertes à disposition dans la salle.

MOYENS PÉDAGOGIQUES & D'ENCADREMENT

Animation en projection vidéo & paper board ou tableau.

Alternance d'exposés théoriques.

Exercices. Mise en situation pratiques.

« jeux de rôles » ... filmés avec tablette .

Participation active et participative des stagiaires.

SUIVI ET ÉVALUATION

Un positionnement individuel de chaque stagiaire en amont de la formation par questionnaire.

Un tour de table est effectué en début et en fin de chaque journée avec les participants. Des exercices seront réalisés en continu durant la formation.

Un auto positionnement par le stagiaire de son niveau d'atteinte des objectifs fixés est réalisé en début et à la fin.

Un questionnaire d'évaluation individuel de la satisfaction sur le stage .

Un plan d'action des axes d'améliorations individuels écrit par le stagiaire.

Un bilan avec le commanditaire est réalisé en fin de formation.

DOCUMENTS CONTRACTUELS FOURNIS

Toutes les actions de formations dispensées par Thierry Duthay font l'objet d'une convention de formation car elles sont dispensées à des structures et non à des particuliers.

Tout document contractuel est accompagné du règlement intérieur de la formation téléchargeable sur le site Web de DUTHAY-FORMATION, du devis et de la convocation, de l'attestation d'informations préalable à l'inscription du stagiaire.

APPLICATION DU RGPD PAR DUTHAY-FORMATION

Les informations fournies et saisies dans les documents contractuels de formation qui sont échangés entre nos deux structures, sont utilisées uniquement dans le cadre de notre relation commerciale. Par votre retour de documents vous acceptez l'utilisation de vos informations exclusivement par DUTHAY-FORMATION le temps de la formation et de son traitement amont et aval. Vous pouvez à tous moments exercer vos droits en lien avec la réglementation RGPD , en m'adressant un mail individualisé me précisant vos attentes : thierry.duthay@gmail.com

ENGAGEMENT QUALITE DE DUTHAY-FORMATION

L'organisme prestataire d'actions de développement des compétences satisfait aux exigences du Décret n° 2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle , le certificat Qualiopi est téléchargeable sur le site Web de DUTHAY-FORMATION.

L'intervenant est spécialisée en Formation des Adultes

(copies des diplômes et références clients sur simple demande).

INDICATEURS DE RESULTATS DE DUTHAY-FORMATION :

Un taux de satisfaction de 95 % a été validé par les stagiaires en formation avec Thierry DUTHAY année 2023.

COUT DE LA FORMATION ACTION

Voir proposition de convention de formation réalisée sur mesure fournie en net de TVA selon l'article 261 du CGI.

LE DELAI D'ACCES A LA FORMATION :

Trois semaines minimum après la date de demande d'action de formation.

Modalités d'inscription contacter Thierry Duthay par téléphone 06.76.33.35.07

SANCTION DE LA FORMATION

Un certificat de réalisation est adressé au stagiaire et/ou au commanditaire employeur et/ou à l'OPCO ou FAF (selon le financeur désigné pour ladite formation.