

## Enjeux :

Maîtrise du Book Commercial de présentation

## Public :

Chargés d'affaires,  
Consultants,  
Responsables et  
Directeurs d'agences

## Prérequis :

Maîtriser **les 6 phases du RDV Commercial**

## Durée :

3,5 h en présentiel

## Animation :

Formateurs experts en formation et accompagnement des agences d'emplois.

## Tarifs :

Personnalisés - Nous consulter.

## Sanctions :

Certificat de Réalisation

## Objectifs Pédagogiques

Les apprenants seront en capacité de maîtriser le **Book Commercial** mis à disposition, et **optimiser** son utilisation en RDV Commercial;

## Contenu

Travail approfondi sur le **Book Commercial** :

- **Support visuel**
- **Présentation**
- **Enchaînement**
- **Utilisation** dans les **6 phases du RDV Commercial**

Support d'**argumentaire commercial**

## Moyens pédagogiques

Apports théoriques. Powerpoint.  
Remise de fiche synthèse reprenant les éléments clés de la formation.  
Cas pratiques,  
Ateliers en sous-groupes  
Méthodes mixant échanges interactifs et réflexions individuelles

**Validation des acquis** : mise en situation réelle et grille d'analyse.

**Evaluation des acquis** via quiz sous RiseUp

**Evaluation à chaud** de la formation par les apprenants sous RiseUp

**Contact et inscription** : [formation@lip-academy.com](mailto:formation@lip-academy.com) | 04 72 76 27 06