



# ARGUMENTAIRE COMMERCIAL en français

Une journée pour développer une communication positive et convaincante à utiliser avec ses partenaires et ses clients afin de présenter son activité, établir des collaborations et vendre ses prestations.

**Modalités et délai d'accès : clôture des inscriptions le 30 août 2021**



**Cible :** Interprètes qualifié.e.s /  
Personnel administratif ou  
dirigeant d'une structure  
d'interprétation



**Durée :** 7 heures



**Date de formation :** 10 septembre 2021  
de 9h à 12h30 et 14h à 17h30, en présentiel



**Nombre de participant.e.s**  
minimum/maximum : 3 à 8

# ARGUMENTAIRE COMMERCIAL

## en français



**Cible :** Interprètes qualifié.e.s /  
Personnel administratif ou dirigeant d'une structure  
d'interprétation



**Date de formation :** 10 septembre 2021  
de 9h à 12h30 et 14h à 17h30, en présentiel

### Objectifs

- Bien se connaître pour mieux adapter son argumentaire
- Cerner son interlocuteur et savoir comment capter son attention
- Interagir dans une communication positive qui donne envie d'aller plus loin

### Pédagogie

Entretien préalable avec la formatrice pour identifier vos besoins et recueillir vos cas pratiques.  
Apports théoriques autour d'outils sur l'écoute et la communication en général pour prendre conscience de ses forces et ses faiblesses et mettre en pratique des stratégies dans une situation d'échanges avec des interlocuteurs.

- Jeux de rôles
- Boite à outils : rhétorique et art du discours

### Programme

#### Matinée

- La situation de communication : enjeux et composantes  
Quels types d'écoute ?  
Un être, un tout – le non verbal et l'intention
- Argumentaire commercial : comment aborder les choses ?  
Outil de vente SONCAS – les états du client
- Les grands profils dans une négociation  
Les différents types et objectifs afférents

#### Après-midi

- Passer à l'action : comment préparer ses rendez-vous ?
- Mise en situation et pratique *via* des jeux de rôles

### Évaluation

- Auto-évaluation de positionnement par entretien ou questionnaire.
  - Auto-évaluation des acquis de la formation par questionnaire amenant à une réflexion sur un plan d'action.
- Remise d'une attestation de fin de formation identifiant les connaissances et compétences acquises au regard des objectifs.

 **Durée** : 7 heures

 **Nombre de participant.e.s**  
minimum/maximum : 3 à 8

## Coût de la formation

Salarié.e d'une structure associée au réseau Trait d'union : **250,00 €**

Salarié.e d'une structure partenaire du réseau Trait d'union : **275,00 €**

Extérieur.e au réseau Trait d'union : **300,00 €**

*Coût exonéré de TVA selon l'article 261-4-4 du CGI (Hors frais de repas et hébergement)*

## Lieu de la formation

La Maison des SCOP – 30 rue des Epinettes - 75017 PARIS

*{locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite}*

## Contact inscription

### TRAIT D'UNION FORMATION

Centre Victoire

1, Avenue des Cottages

63000 Clermont-Ferrand

**Téléphone** : 06 79 32 40 79 - Fabienne JACQUY

**Email** : [formation@trait-union.coop](mailto:formation@trait-union.coop)





**Cible :** Interprètes qualifié.e.s /  
Personnel administratif ou dirigeant d'une structure  
d'interprétation



**Date de formation :** 10 septembre 2021  
de 9h à 12h30 et 14h à 17h30, en présentiel



## Emilie Tolian

Gérante de Trait d'union

Interprète de formation, Emilie est l'une des fondatrices de la société Liesse, à Rouen. Elle en a assuré la cogérance de 2011 à 2015, ce qui lui a permis de développer ses compétences dans l'entrepreneuriat et de mettre à profit son esprit d'initiative. Dans le cadre de ses fonctions de chargée d'affaires, elle assurait le suivi des relations extérieures : R&D, projets de cocréation et partenariat, innovation sociale, relation clientèle, marketing/commercial. Elle a été détachée lors de la création de Trait d'union, 1<sup>er</sup> réseau coopératif d'interprètes - traducteurs en langue des signes, pour faire partie du comité de pilotage.

A ce titre, elle a été lauréate du programme *Impact handicap Ashoka* en 2014. Depuis 2015, elle assure la fonction d'animatrice réseau de Trait d'union. Ses missions : fédérer, rencontrer les membres et faire remonter les besoins, les informer sur les nouvelles offres de service, suivre les candidatures et intégrations des membres, élaborer les documents de suivi, etc. En octobre 2017, elle est élue cogérante. Sous l'impulsion de la nouvelle gérance, la coopérative rejoint le programme *Pionniers du French Impact* qui accompagne le déploiement d'innovations sociales en France. A cette occasion, Emilie a repris le chemin de l'école pour suivre une formation de chef de projet digital.

Afin de promouvoir l'entrepreneuriat social et forte de son parcours et de son expérience au sein de la coopérative, elle a présidé l'Agence de développement régional de l'entrepreneuriat social et solidaire (ADRESS) en Normandie pendant plusieurs années. Elle en est maintenant la vice-présidente.