



## Livret d'Accueil du Stagiaire

### Bienvenue chez IDEWAN

Nous vous remercions d'avoir choisi notre centre de formation pour développer vos compétences. Ce livret d'accueil a pour objectif de vous fournir toutes les informations nécessaires pour votre intégration et le bon déroulement de votre formation.

### Présentation d'IDEWAN

IDEWAN est un organisme de formation spécialisé dans les techniques commerciales, le digital et l'accompagnement des entreprises. Depuis plus de 15 ans, nous mettons notre expertise au service de vos projets pour vous permettre d'atteindre vos objectifs.

### Objectifs de la Formation

- - Maîtriser les étapes fondamentales d'un entretien de vente, qu'il soit en présentiel ou à distance.
- - Maîtriser les techniques de reformulation pour adapter votre discours aux besoins spécifiques des clients.
- - Traiter efficacement les objections, notamment celles liées à la concurrence.
- - Savoir valoriser une solution globale d'offre de services (crédit, garantie, SAV, etc.).
- - Assurer une conclusion réussie.
- - Connaître les techniques des meilleurs vendeurs pour vendre plus vite et de manière respectueuse.

### Le Contact handicap, un interlocuteur privilégié

Afin de faciliter votre formation et votre suivi pédagogique, IDEWAN dispose d'un contact handicap qui sera en mesure de vous accompagner dans les meilleures conditions tout au long de votre cursus.

Il joue le rôle de relais entre les apprenants en situation de handicap et les différentes entités. Il accueille et conseille les apprenants et les accompagne tout au long de leur formation.

SAS IDEWAN au capital de 10500 €  
51 Quai Lawton bâtiment G4  
33300 Bordeaux  
05 56 31 22 15

L'organisme de formation IDEWAN est enregistré sous le numéro 75331690033.. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État

Vous pouvez contacter le contact handicap afin de mettre en place le plus tôt possible, un accompagnement personnalisé.

Pascal Dubord – Contact Handicap – 05 56 31 22 15

### Informations Pratiques

- - Lieu de la formation : en distanciel.
- - Horaires : De 9h00 à 12h30 et de 14h00 à 17h30.
- - Formateur : Pascal Dubord, expert en techniques commerciales et webmarketing.
- - Durée de la formation : 14 heures sur 2 jours.

### Évaluation et Suivi

Votre formation sera ponctuée d'exercices pratiques, d'évaluations et d'un quiz final. À l'issue de la formation, vous recevrez une attestation de fin de formation sous réserve d'avoir assisté à toutes les sessions et réussi l'évaluation finale. Nous effectuerons également un suivi de satisfaction à chaud et à froid.

### Contacts

Pour toute question ou information complémentaire, vous pouvez nous contacter :

- Email : [contact@idewan.com](mailto:contact@idewan.com)
- Téléphone : 05 56 31 22 15
- Adresse : 51 Quai Lawton, Bâti<sup>1</sup>ment G4, 33300 Bordeaux

---

1