

# Se connaître pour mieux collaborer (Process com®)

## Programme

### JOUR 1

*Introduction et positionnement initial*

#### 1. Mieux comprendre son fonctionnement et celui des autres

- Comprendre les concepts de base de la Process Com®
- Découvrir les 6 types de personnalité du model Process Com®
- Identifier son profil de personnalité
- Comment reconnaître la base de son interlocuteur ?

#### 2. Communiquer simplement et efficacement avec bienveillance

- Découvrir les règles de la communication
- Saisir les différentes façons de communiquer des 6 types de personnalité
- Repérer et tester les codes, les comportements verbaux et non verbaux de chaque type de personnalité
- Adapter sa communication à son interlocuteur

### JOUR 2

#### 3. Identifier les besoins de son client

- Les leviers de motivation
- Comment s'expriment les besoins dans les interactions
- Vendre en nourrissant les besoins de son interlocuteur

#### 4. Gérer les situations tendues en relation commerciale

- Reconnaître les premiers signaux de stress et leurs manifestations

- Comprendre, réguler et gérer ses propres comportements de stress et ceux des autres
- Analyser les situations difficiles et réagir de manière appropriée

#### 5. Développer sa force commerciale

- Revisiter sa manière de communiquer en fonction des profils des interlocuteurs
- Se sentir à l'aise face à tous les clients
- Définir un plan d'action individualisé

*Conclusion et évaluation individuelle*

#### DESCRIPTION

Une formation de deux jours pour développer son efficacité commerciale en développant une meilleure connaissance de soi, de ses clients et en adaptant sa vente au profil de l'interlocuteur

#### COMPÉTENCES VISÉES

- Mieux se connaître pour s'appuyer sur ses points forts et mieux cerner ses interlocuteurs
- Apprendre à communiquer avec les différents types de profil
- Savoir gérer les ventes complexes grâce à la gestion du stress et la reconnaissance des besoins de son interlocuteur

#### PRÉ-REQUIS ET PUBLIC

Occuper une fonction commerciale

#### PÉDAGOGIE ET ÉVALUATION DES COMPÉTENCES

Présentation, Atelier, Quiz

#### DURÉE

2 jours / 14 heures - 9h00 / 17h45

#### TARIF

2 150 euros HT + 170,40 euros HT de test Process Com®

#### INTERVENANTE

Géraldine LECOQ, CEO, Askeli

#### DATES

Consultez les dates sur [media-institute.com](http://media-institute.com)

**EN** SUR PLACE OU À DISTANCE 



*Photo par Rawpixel*

**CH:13** Travail sur soi | SK16

Inscription, renseignements, intra ou sur-mesure : 06 25 64 17 77 - [inscription@mediainstitute.eu](mailto:inscription@mediainstitute.eu)