

Se connaître pour mieux vendre (Process com®)

best

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 modèle 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

DURÉE

2 jours / 14 heures - 9 h 30 - 17 h 30

TARIF

Sur demande

INTERVENANTE

Géraldine LECOQ, CEO - Askeli

DATES

Sur mesure

- 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

PRÉREQUIS ET PUBLIC

Occuper une fonction commerciale.

PÉDAGOGIE ET ÉVALUATION DES COMPÉTENCES

Présentation, atelier, quiz.

 **sur place ou à distance** 



Photo de Rawpixel

CH:14 Relationnel | SK16

Inscription, renseignements, intra ou sur mesure : 06 25 64 17 77 - inscription@mediainstitute.eu