



MIEUX SE CONNAITRE POUR MIEUX VENDRE

Aborder l'efficacité commerciale sous un nouvel angle ...

Public visé et prérequis

Toute personne amenée à développer une activité commerciale

Aucun prérequis

4-12 stagiaires

Moyens pédagogiques

Apports théoriques

Acquisition de compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation

Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des notions et concepts

Expériences ludiques et apprenantes

Supports de formation mis à disposition

Suivi administratif : convention de formation ; feuilles de présence pour émargement ; certificat de réalisation de l'action de formation

Evaluations :

Tout au long de la formation et finale par quiz et/ou mise en situation

Formulaires de positionnement en amont et d'évaluation de la formation en aval (à chaud / à froid)

Durée de la formation :

2 x 7 heures, soit 14 heures (présentiel)

Intervenants

Delphine PORTIER, formatrice

Nelly NIVOIX, référente pédagogique

Olivier MOREL À L'HUISSIER, référent administratif

Annick VIDAL, référente handicap

Contact - Inscriptions

Mail : bonjour@agence-nn.fr

Session ouverte à partir de 4 inscrits

PSH : nous contacter si besoin d'aménagements spécifiques

Tarif

nous contacter

Prise en charge OPCO possible

Vos commerciaux en ont marre de recevoir toujours la même formation aux techniques de vente ? Maîtriser la connaissance de son produit et les techniques de vente est absolument nécessaire. Mieux connaître les clients et soi-même apportera le petit truc en plus qui feront décoller vos ventes.

Objectifs de la formation

À la fin de la formation, les stagiaires sont capables :

- ✓ Prendre conscience de son style de vendeur ;
- ✓ Savoir identifier le style d'achat de ses clients ;
- ✓ Être capable d'ajuster sa façon d'entrer en relation avec ses clients en fonction de leur type de personnalité ;
- ✓ Prendre conscience des différences de perception entre les différents types de personnalités ;
- ✓ Apprendre à adapter son discours pour faire passer son message

Programme de la formation

- 1. Savoir utiliser les différentes couleurs de la personnalité**
- 2. Utiliser les filtres de communication adaptés à son client**
- 3. Savoir gérer son propre niveau d'énergie et son stress**
- 4. Décoder les comportements sous stress de son client et savoir y répondre positivement**
- 5. Être capable de maintenir une relation de qualité même dans les situations de tension**
- 6. Savoir satisfaire les motivations profondes de ces clients**