PERFORMANCE COMMERCIALE

La communication persuasive

Enjeux de la formation:

- Cette formation permet à chaque commercial de vendre la différence des produits et services de son entreprise en prenant en compte son propre style de communication (style social) et celui de ses clients. Elle permet de préparer et de conduire ses entretiens de vente en fonction de la typologie de client visité.

Objectifs pédagogiques :

- Savoir vendre, communiquer… théâtraliser la différence des produits et services de son entreprise en tenant compte du style social de son interlocuteur.
- Identifier la façon dont les clients nous perçoivent.
- Acquérir une méthode pour reconnaître les besoins de son client en s'appuyant sur des comportements observables.
- Savoir adapter notre langage et nos comportements en fonction de son client
- Développer son empathie et sa flexibilité.
- Bâtir et renforcer la confiance avec ses clients.
- Intégrer et faire intégrer le changement en traitant les comportements défensifs.

Organisation de la formation et pédagogie :

1 mois avant le séminaire: chaque participant reçoit six questionnaires d'identification de son style social à faire remplir par son entourage et par lui-même. Les questionnaires sont traités informatiquement .

Pendant le séminaire : Le style social de chaque participant lui sera remis personnellement ainsi que son degré d'empathie, de flexibilité, ses points d'appui et d'amélioration.
La pédagogie maïeutique du séminaire s'appuie sur de nombreux exercices, étude de cas, sketches de vente sur des argumentaires Société, vidéos…

Après le séminaire, un logiciel personnalisé aide le participant à utiliser avec efficacité les acquis du séminaire pour mener une négociation ou un entretien important

Durée du séminaire :

- 2 jours

PERFORMANCE COMMERCIALE

La communication persuasive

Prérequis :

- Pas de prérequis.

Compétences et aptitudes :

- Les compétences acquises durant cette formation sont directement transposables dans votre activité professionnelle.

Modalités d'évaluation :

- Mises en situation, quiz, QCM, évaluation de fin de stage.

Modalités et délais d'accès à la formation:

- Personnes en situation de handicap / Formations intra-entreprise : pour toute demande nous contacter avec le lien ci-dessous.
- Votre demande sera étudiée et nous prendrons contact avec vous dans un délai de 48 heures. Pour vous inscrire à une formation cliquez ici ou directement sur la page contact.

Tarif :

- Sur demande un devis vous sera envoyé.