

PROCESS COM : DEVELOPPER VOTRE POUVOIR D'INFLUENCE DANS LA NEGOCIATION COMMERCIALE

CODE STAGE

TARIF,
net de taxes

EP-COM03

2 030 €



DUREE : 3 JOURS



PRÉSENTIEL



PROGRAMME

OBJECTIFS

- Renforcer son pouvoir de conviction
- Faire aboutir plus rapidement sa démarche commerciale
- Mettre en place une stratégie relationnelle fidélisante
- Mieux comprendre ses échecs et ses réussites

PRE-REQUIS

Tout manager voulant optimiser son management et augmenter et la qualité de sa communication dans son environnement professionnel

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Préparation de votre formation

Questionnaire d'analyse des attentes

Moyens pédagogiques pendant votre formation :

Utilisation de cas concrets
Méthodes Ludiques et théâtrales
Entraînement et mise en situation, jeux de rôle et simulations
Echanges entre les participants et notre expert.

Accompagnement et suivi de la formation

Elaboration de son plan d'actions personnalisé

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des compétences

Tests, cas pratiques, exercices, mises en situation, jeux de rôle

Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction stagiaire
Synthèse fin de stage du formateur

VALIDATION

Attestation de fin de formation
Attestation de présence

Mieux se connaître dans sa relation aux autres et identifier le profil de son client

- Les 6 types de personnalité (Persévérant, Promoteur, Énergiseur, Empathique, Imagineur, Analyseur) et leur manière spécifique de communiquer
- Présentation de la structure de personnalité
- Base, phase
- Notion d'ascenseur
- Changement de phase, changement d'étage
- Remise à chaque participant de son IDP (Inventaire De Personnalité)

S'entraîner à l'identification des profils

- Identifier les signes, attitudes et comportements révélateurs du type de personnalité de ses clients/prospects
- Repérer les profils avec lesquels il est plus difficile pour soi de communiquer (lesquels, pourquoi ?)

Communiquer efficacement avec chaque type de client

- Identifier sa manière de vendre
- Comprendre la perception de l'environnement (entreprise / produit / vendeur) de ses clients
- Utiliser le bon canal pour être entendu et compris par chacun

Accroître son impact relationnel pour développer son pouvoir d'influence

- Les besoins psychologiques : ce qui motive et dé motive les clients, suivant leur profil de personnalité
- Mettre en place une relation commerciale porteuse de résultats
- Garder la maîtrise de l'entretien du début à la fin de la négociation
- Affiner l'utilisation des techniques de ventes pour les adapter à chaque profil
- Faire dire "oui" et obtenir l'accord

Contrer les situations porteuses d'échec

- Éviter l'escalade : comprendre les 3 degrés de stress, identifier ses différentes manifestations chez nos interlocuteurs
- Les conséquences du stress sur notre efficacité : productivité, vente, communication, ...



Contactez-nous : 01 60 79 87 74

PROCESS COM : DEVELOPPER VOTRE POUVOIR D'INFLUENCE DANS LA NEGOCIATION COMMERCIALE

CODE STAGE

TARIF,
net de taxes

EP-COM03

2 030 €



DUREE : 3 JOURS



PRÉSENTIEL



PROGRAMME

Établir un contrat de progrès

- Repérage des profils avec lesquels il est difficile pour chacun de communiquer (lesquels, pourquoi...)
- Identification des actions pouvant être mises en œuvre par chacun après la formation pour optimiser l'efficacité commerciale



POINTS FORTS

- Découvrir son profil via le questionnaire de personnalité
- Pour booster la création de relations durables
- Une animation dynamique, des outils pragmatiques et rapidement applicables

OBJECTIFS

- Renforcer son pouvoir de conviction
- Faire aboutir plus rapidement sa démarche commerciale
- Mettre en place une stratégie relationnelle fidélisante
- Mieux comprendre ses échecs et ses réussites

PRE-REQUIS

Tout manager voulant optimiser son management et augmenter et la qualité de sa communication dans son environnement professionnel

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Préparation de votre formation

Questionnaire d'analyse des attentes

Moyens pédagogiques pendant votre formation :

Utilisation de cas concrets
Méthodes Ludiques et théâtrales
Entraînement et mise en situation, jeux de rôle et simulations
Echanges entre les participants et notre expert.

Accompagnement et suivi de la formation

Elaboration de son plan d'actions personnalisé

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des compétences

Tests, cas pratiques, exercices, mises en situation, jeux de rôle

Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction stagiaire
Synthèse fin de stage du formateur

VALIDATION

Attestation de fin de formation
Attestation de présence



Contactez-nous : 01 60 79 87 74