

Négociation commerciale

Process Vente® : développez votre efficacité commerciale avec la Process Communication®

3 jours (21h00) | ★★★★★ 4,6/5 | DCNEG-ACH | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel ⁽¹⁾

Formations Management > Développement commercial > Négociation commerciale



À l'issue de ce stage vous serez capable de :

- Identifier votre type de personnalité et votre style de vente préférentiel
- Repérer vos conditions de réussite et les utiliser
- Identifier et gérer les situations sources de stress
- Identifier le type de personnalité de vos prospects et de vos clients
- Repérer les motivations d'achat et adapter votre style de vente
- Comprendre la "mécommunication" et gérer les obstacles à la vente.

Niveau requis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Public concerné

Toute personne impliquée dans la relation client et l'atteinte d'objectifs commerciaux.

Partenaire / Éditeur



(1) Modalité et moyens pédagogique :

Formation délivrée en présentiel ou distanciel * (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance). Le formateur alterne entre méthodes ** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation). La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

Les moyens pédagogiques mis en oeuvre (variables suivant les formations) sont : ordinateurs Mac ou PC (sauf pour les cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel). Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne. Supports de cours et exercices.

* Nous consulter pour la faisabilité en distanciel. ** Ratio variable selon le cours suivi.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation de la formation

Vendre : un état d'esprit

- Le processus de vente
- Les 6 types de personnalité
- La structure de la personnalité

Motivateur de la vente n°1 : les besoins psychologiques

- L'identification des besoins psychologiques
- Satisfaire ses propres besoins psychologiques
- Satisfaire les besoins psychologiques du client

Motivateur de la vente n°2 : perception de la vente

- Perception du client : les différentes façons de communiquer
- Etre en phase avec son interlocuteur
- Provoquer le déclic chez l'acheteur

Motivateur de la vente n°3 : les canaux de communication

- Repérer les canaux de communication adaptés à chaque personnalité
- Les règles de la communication
- La matrice d'identification et les environnements préférentiels des types de personnalité

Les séquences de "mécommunication" dans la vente

- Les scénarios de stress de chaque type de personnalité
- Comprendre les difficultés relationnelles rencontrées avec certains clients avec le triangle de Karpman
- Plan d'action personnalisé pour libérer sa performance

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud

Modalités d'évaluation des acquis

L'évaluation des acquis se fait :

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation ou une certification (M2i ou éditeur)

Les + de la formation

Les formateurs animant ce programme sont tous certifiés auprès de Kahler Communication France.

En amont de cette formation, chaque participant complète un questionnaire confidentiel Process Communication® permettant d'établir son inventaire de personnalité ou profil. Pendant le stage, le formateur commente individuellement les résultats obtenus et remet un document complet personnalisé.

Pour plus d'informations concernant les tarifs INTRA, contactez votre conseiller formation.