

VENTE : PROCESS COMMUNICATION VENTE

Booster ma performance commerciale grâce à la Process Communication Model®

Objectifs

Mieux se connaître en tant que commercial, c'est-à-dire :

- Identifier son type de personnalité et son style de vente préférentiel
- Repérer ses conditions de réussite et savoir les utiliser
- Identifier les situations qui, pour soi, sont sources de stress et apprendre à les gérer

Mieux connaître le client, c'est-à-dire :

- Etre capable d'identifier le type de personnalité de ses prospects et de ses clients
- Repérer les motivations d'achat et adapter son style de vente
- Comprendre la « mécommunication » et gérer les obstacles à la vente

Construire une approche individualisée de la relation commerciale

Application du modèle

Connaissance fine du profil de son interlocuteur et ses motivations pour mieux le convaincre, développer sa flexibilité relationnelle pour accroître son impact durant les négociations.

Contenu pédagogique

Comprendre les concepts de base de la Process Communication® (PCM)

- Distinguer le processus de communication (la manière de dire) de son contenu
- Comprendre la structure de personnalité.

Identifier les caractéristiques des 6 types de personnalité

- Utiliser une grille de lecture systémique pour chaque type de personnalité
- Repérer les caractéristiques des six types de personnalité et leurs modes de communication

S'affirmer dans les situations difficiles face au client

- Eviter les manipulations inutiles et les comportements inefficaces
- S'adresser à un groupe d'acheteurs avec succès
- Savoir dire OUI et apprendre à dire NON
- Développer son esprit critique positif
- Oser s'affirmer face aux clients
- Bâtir une stratégie de succès

Faire face à un opposition légère

- Repérer les causes de difficulté à communiquer dans une situation d'opposition
- Aborder les leaders négatifs et les transformer en alliés ou les laisser
- Etablir des relations positives

Surpasser les conflits avec les clients

- Faire face à tous types de conflits
- Analyser et comprendre les racines des conflits
- Maîtriser la face affective du conflit
- Devenir maître de ses émotions négatives et les transformer en émotions positives
- Développer son intelligence émotionnelle

Moyens pédagogiques

Méthode mobilisée :

- Présentation des concepts
- Exercices et jeux de rôles
- Etudes de cas apportées par les participants
- Entraînements sur des situations présentées en vidéo

L'inventaire de personnalité : avant le séminaire, chaque participant répond à un questionnaire dont le traitement confidentiel par informatique permet d'établir son inventaire de personnalité. Ce support permet à chacun de se situer et de s'approprier les concepts, en référence à sa propre personnalité.

Modalités d'évaluation : quizz, exercices et jeux de rôle.

Modalités et délais d'accès : selon calendrier inter disponible sur notre site ou sur demande en intra, action disponible au catalogue des actions collectives d'AKTO.

Pour aller plus loin : nous vous conseillons de suivre les ateliers du CLUB Dirigeant/Manager ou le parcours de développement personnel.

CONTACT : Alexandra
06 92 63 95 78 - alexandra.brinis@orghom.com



Parole du formateur :

« Plus de perte de temps et d'énergie , vous irez droit au but et vous éclaterez! »



Commerciaux, Vendeurs, Ingénieurs
d'affaires ayant à traiter avec des
acheteurs exigeants



2 jours (14 heures)
Date : voir le calendrier



Lieu :
L'ouest de l'île



Locaux accessibles aux personnes à mobilité
réduite. Autres handicaps, nous contacter pour
mise en œuvre des moyens de compensation.



Prérequis : occuper un
métier commercial



1250€/pers en INTER entreprise ou prise en
charge dans le cadre des actions collectives
d'AKTO, demande en INTRA, nous consulter.