



Cette formation d'une journée est conçue pour les commerciaux en entreprise et les indépendants qui souhaitent développer leurs talents de vendeur en apprenant à repérer leur propre style de communication, à gérer leur énergie commerciale et à adapter leur approche en fonction des différentes personnalités de leurs clients.

Grâce à la méthode Process Communication Model® (Process Com), vous apprendrez à naviguer avec aisance parmi diverses personnalités pour maximiser l'efficacité de vos interactions commerciales.

Pour qui : Pour tous commerciaux, qu'ils soient débutants ou expérimentés.
Prérequis : Aucun prérequis n'est demandé pour participer à cette formation.

Durée : 1 jour
*Formation intra. En présentiel ou à distance.
Déclinable en format individuel.*

Objectifs de la formation :

- Identifier son propre fonctionnement et style de communication pour optimiser ses interactions commerciales.
- Utiliser la flexibilité relationnelle pour adapter son discours et sa stratégie de vente en fonction des différentes personnalités des clients identifiées par la méthode Process Com.

Programme :

Repérer son propre fonctionnement

- Présentation des bases de la Process Communication Model® et des différents types de personnalité.
- Autodiagnostic : Identification de son propre style de communication à travers des exercices pratiques.

Cas pratique : Application des concepts sur des exemples concrets de situations de vente.

Adapter son approche commerciale avec la flexibilité relationnelle

- Les différents types de personnalité selon Process Com.
- Techniques pour adapter son discours et son approche en fonction de la personnalité du client.

Simulations de vente : Mises en situation pour pratiquer l'adaptation de l'approche commerciale à différents types de clients.

Les relations gagnantes

- Créer une relation de confiance en s'adaptant à la personnalité du client.
- L'approche pour conclure efficacement une vente en adaptant sa stratégie de conclusion à la personnalité du client.

Mise en situation : Scénarios de vente avec feedback sur l'application des techniques de flexibilité relationnelle.

Modalité d'évaluation

Test d'évaluation de formation sous forme de QCM.

Moyens pédagogiques

Exposés courts, échanges à partir de situations rencontrées, brainstorming, mises en situation, jeux de rôle, exercices individuels, débriefing collaboratif. Support pédagogique dématérialisé envoyé à l'issue de la formation.

Personne en situation de handicap

La prestation est ouverte à tout public.

Tarifs :

Sur devis, après adaptation sur mesure à vos besoins.

Une convention formalise les modalités.

Lieu :

A déterminer. Soit dans votre entreprise, dans nos locaux ou dans un lieu différent.

Individuel :

Déclinable pour une personne. Le formateur adapte son programme au besoin du collaborateur.

**Personnalisez cette formation
en fonction de vos besoins.**

Demande de devis