



Savoir être dans la relation de vente

Step By Step

PROGRAMME

LES BASES DE LA COMMUNICATION

- Les postulats de la communication
- Les filtres de nos modes de fonctionnement
- Comment créons-nous nos perceptions du monde

OBSERVATION ET REACTION - APPROFONDIR L'UTILISATION DES TECHNIQUES DE LA COMMUNICATION

- Instaurer un climat de confiance
- Amplifier son sens de l'observation
- Calibrer et synchroniser selon son interlocuteur
- Les principes de l'écoute active
- Clarifier la communication
- Intégrer le mode de pensée de vos interlocuteurs
- Evaluer l'impact de la communication verbale et non verbale

DEVELOPPER SES COMPETENCES DE NEGOCIATION

- Déterminer des objectifs pour atteindre votre but
- Anticiper les questions et les objections
- Intégrer le mode de pensée de son interlocuteur pour mieux faire passer ses idées

APPREHENDER LES COMPORTEMENTS DES CLIENTS POUR UN CLOSING SEREIN

- Prendre du recul pour mieux appréhender les situations de négociation
- L'identification des blocages inconscients dans le discours et le comportement
- Comprendre et gérer ses émotions
- Adapter son discours au registre sensoriel de son client
- Les solutions pour faire préciser / parler le client
- Comment influencer le client en respectant ses critères.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Adapter sa communication selon son interlocuteur pour établir et développer la confiance
- Améliorer son relationnel de vente pour influencer la négociation
- Comprendre et s'appropriier les principes et méthodes de la PNL

Public : toute personne souhaitant parfaire son relationnel commercial : Commercial, responsable commercial, chefs de ventes, négociateurs

Durée : 1 journée – 7h

AUCUN PREREQUIS

MODALITES PEDAGOGIQUES

Au cours de la formation : Alternance d'exposés méthodologiques, d'exercices pratiques et mises en situation. Afin de permettre une appropriation et une prise de conscience des mécanismes de communication, les expériences personnelle et professionnelle de chacun des participants seront sollicitées.

CONDITIONS DE REUSSITE

Accepter une remise en question de ses mécanismes de communication

TARIF : Nous consulter

