

Se connecter à son client pour mieux vendre



Objectifs

- ✓ Décrypter ses clients pour mieux vendre
- ✓ S'adapter aux besoins clients et avoir une communication efficace



Publics

Tout collaborateur ayant des objectifs de ventes



Prérequis

Aucun

JOUR 1

1 – La méthode DISC

- S'adresser à son interlocuteur en fonction de sa personnalité
- Identifier les critères à l'origine d'une mauvaise communication
- Comprendre les besoins de son prospect pour adapter son discours
- Les 4 profils DISC :
 - Dominant
 - Influent
 - Stable
 - Consciencieux

2 – Identifier sa couleur DISC dominante

- Découvrir son style communicationnel dominant
- Comprendre les grandes tendances de sa personnalité pour mieux en tirer profit

MISE EN SITUATION : Entraînement : Négociation commerciale

3 – Communiquer avec un interlocuteur qui a un profil différent

- Détailler les traits de personnalités des autres couleurs
- Repérer rapidement les besoins relationnels de ses interlocuteurs

MISE EN SITUATION : Entraînement : Jeux d'improvisation de négociations commerciales avec des participants d'autres couleurs

JOUR 2

4 – La PNL ou comment se synchroniser

- Apprendre à se synchroniser avec son interlocuteur en verbal, non-verbal et para-verbal
- Se placer sur la même longueur d'ondes
- S'approprier les techniques de PNL : Mirroring, Pacing, Leading

MISE EN SITUATION : Exercices de synchronisation

5 – Convaincre par l'écoute

- Ecouter activement pour s'adapter efficacement
- Apprendre à utiliser des métaphores adaptées à la vision du monde du client
- Maîtriser l'art du questionnement pour faire mûrir les réflexions du client
- Conclure efficacement en ayant marqué son client

MISE EN SITUATION : Exercices d'improvisation théâtrale

6 – Structurer son plan d'action pour les négociations commerciales à venir

- Choisir les actions à mettre en place pour préparer ses futures négociations commerciales en utilisant les méthodes DISC et la PNL

MISE EN SITUATION : Définition de stratégie personnelle de chaque participant

Conseils et inscription : contact@sismiik.com - 06 09 74 62 40

Inscription à une formation

Par email
contact@sismiik.com

Par téléphone
06 09 74 62 40

Votre entreprise

Raison sociale de l'entreprise

Adresse

N° SIRET

N° TVA intracommunautaire

RESPONSABLE DE L'INSCRIPTION Mme M.

Prénom Nom

Fonction E-mail

Téléphone fixe Téléphone mobile

La formation

Nom de la formation :

Nombre de stagiaires :

Demande d'éligibilité

Nom de l'OPCO

Souhaitez-vous nous confier la relation avec l'OPCO : Oui

Non

Mode de financement souhaité : Plan de développement des compétences

CPF pendant temps de travail

CPF hors temps de travail