

PROGRAMME DE FORMATION :

1) Quel vendeur êtes-vous ?

- ✓ Connaitre son propre style de vendeur
- ✓ Connaitre son style de communication
- ✓ Savoir se repérer avec la boussole des couleurs

2) Etape 2 : Devenez un expert de la relation vente :

- ✓ Identifier et reconnaître la couleur du client
- ✓ Savoir s'adapter aux prospects et aux clients
- ✓ Se synchroniser avec les clients pour mieux vendre

3) Etape 3 : Performer grâce aux techniques de vente couleurs

- ✓ Etablir le contact
- ✓ Découvrir et révéler les besoins
- ✓ Proposer une offre sur mesure
- ✓ Lever les objections
- ✓ Conclure avec panache
- ✓ Développer la fidélité de votre client

4) Etape 4 : Construire son plan d'action pour chaque style de client

C'est une « **Formation Action** » où se succèdent de nombreuses simulations brèves ou longues.
Chaque stagiaire **est acteur** de cette formation avec des échanges, de la réflexion, de la participation, et des jeux de rôle, en utilisant des cas concrets, vécus par les stagiaires.
Un point oral et écrit, sur les connaissances acquises, est fait, tout au long de la formation.

OBJECTIF DE FORMATION :

- ✓ Connaitre son propre style de vendeur
- ✓ Savoir reconnaître les différents profils clients
- ✓ Savoir de synchroniser avec ses clients
- ✓ Garder un mental de sportif de haut niveau

PUBLIC:

Commerciaux, vendeurs

PRE REQUIS :

Aucun

METHODES ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES :

Apports théoriques, échanges d'expériences, simulations de situations de prospection, nombreux exercices pratiques,

INTERVENANT :

François LEMAIRE
Consultant en négociation commerciale

MODALITE D'EVALUATION

Remise d'une attestation de présence et d'une validation des acquis. Test en amont et test final

COÛT :

1290,00€ (net de taxe) la journée
Hors frais de déplacement et cout des profils des stagiaires

DUREE :

Formule présentielle :
2 jours soit 14h

LES PLUS !

Jeux De rôles filmés et analysés, travail sur le non verbal, 70% de pratiques.
Son profil vendeur

ACCESSIBILITE

Les formations sont proposées en Intra entreprise. Pour ce faire, les salles mises à disposition pour la formation doivent obligatoirement être accessibles aux personnes handicapées, quel que soit leur handicap. L'obligation d'accessibilité porte sur les parties extérieures et intérieures des établissements et installations et concerne les circulations, une partie des places de stationnement automobile, les ascenseurs, les locaux et leurs équipements.
Art. R111-19-1 du Code de la construction