

PROGRAMME DE FORMATION

Développer ses performances commerciales avec le modèle Process Com



OBJECTIFS :

A la fin de la formation le stagiaire sera capable de :

- Approfondir les techniques d'analyse et de découverte afin de développer la dimension vente conseils
- Développer sa capacité de technique de communication persuasive : Gagner en conviction
- Préparer des entretiens de développement du mix-produits, services
- Savoir identifier le profil de ses clients, leurs modes de communication préférentiels.
- Prendre en compte le facteur humain et orienter l'entretien de vente et la négociation en fonction du profil de son interlocuteur.
- Anticiper les réactions sous stress pour mieux les gérer et conserver une posture profitable à la négociation.
- Cerner finement le profil de son interlocuteur et ses motivations pour mieux le convaincre.
- Développer sa flexibilité relationnelle pour accroître son impact durant les négociations.



COMPETENCES VISEES

Enrichir sa qualité de communication afin de présenter sur la forme une offre différenciante.



PUBLIC

La formation s'adresse à un public de Technico-commerciaux et Responsables commerciaux.



PREREQUIS

Aucun prérequis.



NOMBRE DE STAGIAIRE PAR SESSION

De 6 à 10 stagiaires



DUREE

14 heures soit 2 jours



LIEUX ET DATES : *Nous consulter*
Inter ou intra-entreprise – Présentiel



DELAI D'ACCES : *Nous consulter*



TARIF : *Nous consulter*



PERSONNE EN SITUATION DE HANDICAP

Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités de participation à cette formation

CONTENU DE LA FORMATION

1. Intégrer les outils de la Process Com pour développer son impact en négociation :

- Identifier et comprendre son profil Process Com.
- Identifier ses propres besoins psychologiques et leur impact sur la performance.
- Développer sa flexibilité en activant les différentes parties de sa personnalité.

AXAL PERFORMANCES

150 Rue Legendre 75017 PARIS

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11753400775 auprès du préfet de la Région ÎLE-DE-FRANCE

N° SIRET : 432 471 761 00028

Email : gilles.meline@axal-performances.com - Tél : 06.80.00.64.40

F6-1-V0 du 17/01/2024

2. **Savoir identifier le profil de ses clients, leurs modes de communication préférentiels :**
 - Modes de perception de l'environnement et type de personnalité.
 - Utiliser la matrice d'identification pour repérer le type de personnalité de son interlocuteur.
3. **Préparation de l'entretien et mise en situation.**
 - Cas clients à développer
 - Communication face à un groupe
 - Traitement des situations d'objections
4. **Prendre en compte le facteur humain et orienter la négociation en fonction du profil de son interlocuteur :**
 - Identifier les leviers de motivation des différents types de personnalité.
 - Favoriser l'implication de son client dans la négociation.
 - Individualiser sa communication en utilisant les canaux adaptés.
5. **Anticiper les réactions sous stress pour mieux les gérer et conserver une posture profitable à la négociation et à la conclusion de la vente :**
 - Identifier les scénarios de stress liés à chaque type de personnalité.
 - Repérer les signaux précurseurs d'entrée sous stress de son interlocuteur.
 - Savoir gérer le processus pour revenir à une communication positive.
6. **Retour d'expérience suivant les entretiens vécus pendant les 5 derniers mois :**
 - Analyse des entretiens réussis, non aboutis,
 - Recommandations individualisées,
7. **Exercices pratiques sur l'essentiel des informations du modèle Process Com :**
 - Les 6 types, leur question existentielle, leur façon de percevoir le monde et de communiquer, leur différent niveau de stress et les besoins à satisfaire pour les éviter
8. **Préparation d'entretien à venir**

SUIVI ET EVALUATION

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation :

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Outils pédagogiques :

- Form-Action visant l'opérationnalité immédiate,
- Questionnaire de personnalité
- Apport théorique, étude de cas métier, entraînements, mises en situation
- Atelier, travaux de groupe, jeux de rôle,
- Recommandations individualisées.

Moyens matériels :

- Ordinateur portable
- Vidéoprojecteur
- Paperboard ou tableau
- Accès internet

Moyens humains :

Le formateur possède une solide expérience professionnelle dans le domaine enseigné (CV détaillés sur simple demande).

AXAL PERFORMANCES

150 Rue Legendre 75017 PARIS

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11753400775 auprès du préfet de la Région ÎLE-DE-FRANCE

N° SIRET : 432 471 761 00028

Email : gilles.meline@axal-performances.com - Tél : 06.80.00.64.40

F6-1-V0 du 17/01/2024