

VENDRE ET NÉGOCIER AVEC LA PROCESS COM



2 jours,
soit 14h



Intra

PROCESS COM VENTE



Formation animée par
Brigitte TOMETY,
consultante et
formatrice certifiée
Process Com.

OBJECTIFS

- Découvrir les leviers de la communication performante avec la process com et savoir les activer dans la relation commerciale
- Mieux se connaître en tant que commercial et repérer ses conditions de réussite
- Anticiper ses réactions sous stress et apprendre à les gérer pour réussir ses négociations et faire face aux situations tendues
- Comprendre le fonctionnement et les attentes de ses clients pour adapter sa communication et gagner en efficacité lors de ses entretiens commerciaux

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Commerciaux et responsables commerciaux souhaitant développer leur aptitude à la communication commerciale

LES + DE CETTE FORMATION



- Un inventaire de personnalité pour chaque participant
- Une pédagogie active et ludique, favorisant la réflexion sur soi, l'implication des participants, le partage d'expériences et la mise en pratique
- De nombreux exercices et mises en situation pour expérimenter
- Des séquences vidéo pour illustrer
- Dans une ambiance détendue et bienveillante

PROGRAMME

► Comprendre les concepts de base de la Process Communication et ses applications pratiques dans les échanges au quotidien, en particulier lors de ses relations commerciales :

- Le modèle Process Com : la structure de personnalité, la notion de Base et de Phase, l'ascenseur
- Les ressorts de la communication
- Découvrir les six types de personnalité et leur manière spécifique de communiquer :
 - Mode de communication, en face à face et en équipe, besoins motivationnels, comportements observables sous stress...

► Se connaître et comprendre son mode de fonctionnement dans la relation commerciale

- Débriefing individualisé de l'inventaire de personnalité de chaque participant – quel « vendeur / négociateur » êtes-vous ?
- Identifier les différentes manifestations de son profil
- Réfléchir aux impacts de son profil sur sa communication avec les clients
- Focus sur le processus de vente et les spécificités de la posture et de la relation commerciale
- Repérer les sources de tensions dans la relation commerciale et les obstacles à la vente / apprendre à les gérer

► Comprendre ses clients pour construire une approche individualisée de la relation commerciale.

- Repérer les 3 motivateurs de la vente : Besoins psychologiques / perceptions de la vente / canaux de communication préférés
- Identifier les freins, les besoins et les motivations d'achat de son client
- Utiliser la matrice d'identification pour repérer le type de personnalité de son interlocuteur et son mode de communication préférentiel
- Travailler son écoute et ses capacités d'observation pour décrypter son client et adapter son style de vente
- Développer sa flexibilité pour communiquer professionnellement avec des interlocuteurs de profils différents

