

VENDRE AVEC LA PROCESS COM®

Durée: 21.00 heures (3.00 jours)

Profils des stagiaires

- Cette formation s'adresse à toute personne de la fonction commerciale souhaitant développer sa flexibilité relationnelle

Prérequis

- Avant la formation, le stagiaire répond 15 jours avant le démarrage de la formation à un questionnaire dont le traitement confidentiel par informatique d'établir son inventaire de personnalité. Ce support permet au stagiaire de se situer et de s'approprier les concepts en référence de sa propre personnalité.

Objectifs pédagogiques

- Mieux se connaître en tant que commercial : - Identifier son type de personnalité et son style de vente préférentiel - Repérer ses conditions de réussite et développer ses talents de vendeur - Identifier les situations qui pour soi, sont des sources de stress et apprendre à les gérer.
- Mieux connaître le client : - Être capable d'identifier le type de personnalité de ses prospects et de ses clients - Repérer les motivations d'achat et adapter son style de vente - Comprendre la « mécommunication » et gérer les obstacles à la vente.
- Construire une approche individualisée de la relation commerciale : - Intégrer les outils de la Process Com® et la mettre en œuvre en situation de vente - Identifier le profil de ses clients et leurs modes de communication préférentiels pour être en phase avec eux - Développer une communication commerciale individualisée et mettre en œuvre les stratégies d'actions et de relations qui optimisent la communication

Contenu de la formation

- Intégrer les outils de la Process Com® et la mettre en œuvre en situation de vente
 - Présentation du modèle Process Com®
 - Qu'est-ce que le Process Com Vente® ?
 - Identifier et comprendre son profil Process Com®
 - Identifier ses propres besoins psychologiques et leur impact sur la performance
 - Développer sa flexibilité relationnelle activant les différentes parties de sa personnalité
- Mieux se connaître pour mieux anticiper ses réactions
 - Identifier et comprendre son profil psychologique
 - Repérer ses conditions de réussite et savoir les utiliser
 - Repérer ses sources de stress pour mieux gérer les situations tendues
- Identifier le profil de ses clients, leurs modes de communication préférentiels pour être en phase avec eux
 - Identifier les modes de perception de l'environnement et les types de personnalité
 - Utiliser la matrice d'identification pour repérer le type de personnalité de son interlocuteur
 - Comprendre et identifier les situations de « mécommunication » et savoir les résoudre
- Comprendre les besoins du client et y répondre favorablement à l'aide de la Process Com
 - Déceler les signes révélateurs du type de personnalité de ses clients
 - Identifier les différents besoins psychologiques et leur impact dans la relation commerciale
 - Respecter la préférence relationnelle de son interlocuteur
 - Entrer en communication, établir un contact humain
 - Satisfaire les besoins du client en adaptant sa personnalité à la structure de personnalité du client

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Nos responsables pédagogiques et formateurs sont des experts reconnus dans leurs métiers

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

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

- Feuilles de présence.
- Questionnaire de personnalité
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation (en amont, à chaud et à froid)
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Caractéristiques et modalités

Type de parcours de formation : Collectif

Effectif : 4 à 10 participants par session

Niveau d'entrée : sans niveau spécifique

Niveau de sortie : sans niveau spécifique

Modalités d'admission : Admission sans disposition particulière

Modalités d'accès à la formation : Entre 1 et 90 jours à partir de la demande d'inscription

Tarif : Nous consulter

Accessibilité : Accessibilité aux personnes en situation de handicap