

MIEUX VENDRE OU MIEUX ACHETER AVEC LE PUZZLE

Comment je vends ? ou mieux, Comment mon interlocuteur achète !
La relation de vente est complexe, combinant produit et prestations, techniques de vente et prise en compte de son interlocuteur. Cette dernière dimension est primordiale, c'est la botte secrète des grands vendeurs. Ce stage s'adresse aussi bien aux vendeurs qu'aux acheteurs, comprend la passation de l'analyse combinée Puzzle / Carotte et exploite les résultats dans le cadre de la relation client et ses différents attendus.
Vous pouvez également faire uniquement la passation de l'analyse, reportez-vous à la page "Analyses Ensize" pour plus de détails.

Programme sur 2 jours

Le modèle DISC pour revisiter la relation client
- Le style de vente décliné pour chaque couleur
- Le style d'achat décliné pour chaque couleur
- Les indices pour connaître le profil DISC de votre interlocuteur
- Les interactions entre les différentes couleurs

Découverte de son profil comportemental
- La pondération des 4 couleurs en comportement de base et en comportement adapté
- L'intensité de ses 12 qualités personnelles
- L'importance de la motivation : ses 4 principales forces motrices

Votre profil comportemental appliqué au processus de vente
- Phase de préparation
- Phase de contact
- Phase d'analyse des besoins
- Phase de présentation
- Phase de conclusion



Progresser dans la relation vendeur / acheteur
- Style de vente selon la couleur dominante de l'acheteur
- Style d'achat selon la couleur dominante du vendeur
- Jeux de rôle
- Identifier ses forces et faiblesses et bâtir son plan de développement personnel

Le programme de ce stage peut être adapté pour être réalisé en intra-entreprise.
Les avantages de ce stage : un rapport d'analyse complet vous est remis, des mises en situation ponctuent ce séminaire et l'ouvrage « Vendre en couleurs » édité par Ensize vous sera remis.

Votre intervenant : François DEVOS a été formé par la société mère Ensize. Sa maîtrise du Puzzle-DISC Vente nous permet de vous proposer un stage dense mais court.

LIEU ET DATES : BORDEAUX
19 et 20 novembre 2009
17 et 18 décembre 2009
11 et 12 février 2010
20 et 21 mai 2010
23 et 24 septembre 2010

HORAIRES : 9h00-12h30 / 14h00-17h30 soit 7 heures par jour

COUTS : 750 Euros HT le café d'accueil, les pauses et les déjeuners sont inclus