Fiche Formation

Formation intensive

Vendre plus en adaptant son image verbale et non verbale

Public

Toute personne souhaitant développer ses outils de négociation.

Objectifs

- Dans un contexte de négociation commerciale, mieux se connaître et mieux communiquer pour vendre plus et mieux en s'adaptant aux clients.
- Se familiariser à l'outil « S-I, vendeur/acheteur » basé sur le langage universel des couleurs.
- Apprivoiser le langage non-verbal et para-verbal en négociation.
- Capitaliser sur son image externe par la mise en œuvre d'une silhouette qui a de l'impact.

Contacts

contact@performance-career-center.com

Durée

3 jours

Infos +

Mises en situation.

Entraînement à l'oral.

Partages d'expériences.

Prix

600 € TTC particulier).
850 € HT (entreprise).

(Prix groupe, nous consulter)
Frais en sus

Thèmes abordés

- **Les caractéristiques observables**
  - La grammaire des personnalités à travers les mots, le ton de la voix, le langage du corps. Tendance des comportements
  - Les profils personnels et débriefing individuel

- **L'indicateur de Stratégie de Vente**
  - Identifier les comportements des clients
  - Créer une relation de confiance en fonction des profils
  - Les besoins cachés selon les profils des clients, trouver la clé
  - Communiquer et savoir poser les bonnes questions selon les profils
  - Les différents styles de commerciaux en fonctions des profils clients
  - Les solutions à adopter en fonction des couleurs
  - Travail sur les objections du client, sur les conclusions
  - Auto-suivi, préparation d'un entretien
  - Test de vérification sur le repérage des comportements selon les profils.

- **Journée action avec Hélène**
  - Les évolutions à réaliser pour favoriser une bonne première impression
  - Regards croisés en situation de « shopping »
  - Savoir se repérer et oser dans une boutique pour être à la fois efficient, se faire plaisir et adopter les bons comportements pour ne pas se tromper.