



Vendre et Négocier avec la Process Com®

PUBLIC CONCERNE

Commerciaux et responsables commerciaux

OBJECTIFS

- *Mieux se connaître pour ajuster sa vente aux besoins du client
- *Cerner le type de personnalité préférentiel du client pour améliorer sa communication avec lui
- *Mettre en œuvre la Process Communication en situation de négociation
- *Renforcer la motivation du client

CONTENU

- *Identifier les 6 types de personnalités de base : Travaillomane, Promoteur, Empathique, Rebelle, Rêveur, Persévérant.
- *Identifier son propre profil psychologique en ciblant ses besoins pour optimiser les conditions de réussite et prévenir les sources de stress.
- *Repérer les signes caractéristiques du type de personnalité de son client : motivation d'achat, canal de communication dominant.
- *Appliquer les outils opérationnels de la Process Communication pour séduire, fidéliser et assurer un meilleur relationnel.

PRE-REQUIS

Questionnaire à remplir en amont du présentiel pour établir l'Inventaire Process Com Formation ne nécessitant pas de pré-requis

METHODE

Cas concrets à partir de l'inventaire Process Com - vidéo Etudes de cas - Jeux de rôles

FORMATEUR

Expert en communication certifié au Process Communication Management Taibi Kahler

DUREE, EFFECTIF

2 jours, 6 à 10 participants

COUT DE LA FORMATION EN INTER

1390 euros TTC par participant