Formation

Vendre et négocier avec la Process Communication®

Durée : 2 jours (14h heures)

Tarif inter : 1515 € HT
Collation et déjeuner offerts

Intra et sur-mesure : nous consulter

Public

Commercial, ingénieur et manager commercial, responsable grands comptes, key account manager.

Prérequis

Aucun

Programme de la formation

Envoi du questionnaire individuel Process Communication® à renseigner en amont de la formation. Remise d'un rapport individuel et confidentiel qui sera l'une des bases de travail de la session collective. Accès illimité à des fiches mémos sur site mobile pour prolonger la pratique après la formation.

1. Vous approprier les techniques et les outils de la Process Communication®

- Les 6 types de personnalités : empathique, travaillomane, persévérant, rêveur, rebelle, promoteur,
- Parvenir à rapidement les repérer et comprendre les difficultés relationnelles,
- Les besoins psychologiques,
- Les canaux de communication,
- Les styles de management : adapter son style à chaque type de personnalité,
- La « mécommunication ».

2. Comprendre votre personnalité de vendeur

- Identifier votre profil, comprendre vos modes et vos canaux de communication naturels/ privilégiés,
- Découvrir vos comportements sous stress et vos points de vigilance dans le processus de vente.

3. Adapter votre approche commerciale à chaque client

- Identifier le profil de chacun de vos clients,

- Utiliser le registre approprié pour chaque client et chaque personnalité, pratiquer une communication individualisée,
- Utiliser le bon canal de communication pour être entendu,
- Rester dans un échange constructif pour réduire les pertes de temps et d'énergie et pour arriver à l'accord gagnant-gagnant,
- Développer votre flexibilité relationnelle.

4. Prévenir et gérer les situations de tension avec les clients

- Comprendre l'origine des difficultés relationnelles et les maîtriser grâce à la Process Communication®,
- Décrypter le besoin du client derrière la situation,
- Rétablir une communication efficace et positive,
- Traiter les objections tout en valorisant votre interlocuteur.

Objectifs

- Mieux connaître vos zones de confort et d'inconfort grâce à la Process Communication®
- Améliorer votre impact personnel,
- Adapter votre communication (langage, non verbal, votre offre et votre argumentaire) en fonction du profil de vos interlocuteurs.

Modalités pédagogiques

Cette formation est animée par un formateur-coach certifié Process Communication®.

- Rapport individuel et confidentiel qui sera l'une des bases de travail de la session collective,
- Les participants travaillent sur leur propre inventaire,
- Entraînement au diagnostic du type de personnalité de son client,
- Entraînement à l'utilisation du modèle dans différentes situations commerciales.

Modalités d'évaluation

- Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen d'auto-évaluation, de QCM, mises en situation, travaux pratiques…
- Évaluation dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation.
  Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site.
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation.

Prochaines sessions inter

Paris

26-27 mai 2025

23-24 juin 2025

10-11 juillet 2025

25-26 aout 2025

11-12 septembre 2025

16-17 octobre 2025

24-25 novembre 2025

11-12 décembre 2025

Autres localités

A voir sur notre site : https://www.devop.pro/formations/vendre-et-negocier-process-communication