

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.

Vous êtes

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

Prérequis

Cette formation est accessible sans condition particulière.

Axes de travail 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, travailomane, 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.

Méthode d'évaluation et d'animation

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.

Consulter cette formation en ligne :

<https://www.devop.pro/formation/vendre-et-negociier-process-communication.html>

Vous avez une question, contactez-nous au 01 70 38 21 10 ou via notre [formulaire de demande rapide](#)