



FORMATION

Process Communication Model® Vente

Evolixir
conseil

Se former aux techniques de vente les plus efficaces et utiliser la Process Communication pour les enrichir.

Vous permet d'améliorer votre flexibilité comportementale dans la vente.

Vous permet d'évaluer votre style de vente et de l'adapter à différents types de clients. Vous permet de booster votre efficacité commerciale.



OBJECTIFS

Pédagogiques

- Connaître les 6 types de personnalité selon le Process Communication Model® ainsi que leurs besoins psychologiques
- Identifier les différentes stratégies de communication à adopter
- Découvrir son style de vente préférentiel

Opérationnels

- Développer sa palette de styles de vente
- Mieux gérer ses forces et ses pièges dans le processus de vente
- Décoder les motivations psychologiques d'achat de ses clients
- Optimiser la qualité de la relation client
- Mieux gérer les clients difficiles
- Fidéliser les clients grâce à une approche personnalisée



MOYENS PÉDAGOGIQUES

La pédagogie est active et participative, alternant des apports théoriques, techniques et des séquences de mises en situation débriefées, pouvant être filmées, qui permettent d'ancrer les apprentissages tout au long de l'accompagnement.

Le Formateur-Coach évalue en permanence la progression de chaque stagiaire au travers d'échanges individuels et d'exercices de synthèse individuels ou en groupe. Un support de stage est remis à chaque stagiaire.

Toutes les formations sont adaptées à des profils cibles et sont généralement construites sur la base d'une architecture de Pédagogie Par Objectif (PPO).

Le programme détaillé ainsi qu'un support de cours seront remis aux stagiaires.

Avant le séminaire, chaque participant répond à un questionnaire de 45 questions dont le traitement confidentiel par informatique permet d'établir « l'inventaire de personnalité ». Ce support permet à chacun de se situer et de s'appropriier les concepts, en référence à sa propre personnalité.



MODALITÉS



Prérequis

Questionnaire en ligne d'inventaire de personnalité à faire en amont de la formation



Durée

2 jours / 14 heures



Formateur

Christophe NATUREL, Formateur, Coach, expert du domaine.



Format

Présentiel



Public concerné

Commerciaux, Managers, Opérationnels



Type d'action

Acquisition des connaissances, perfectionnement



Tarif

Coût total (2 jours) = 3600€ HT + TVA 20% = 720€, soit 4320€ TTC



Modalités et délais d'accès

Pour connaître les modalités et délais d'accès à la formation, contacter Evolixir Conseil via le site www.evolixir-conseil.fr, rubrique « contactez-nous »



Ce programme est aussi assuré sur mesure avec notre client et les dates choisies d'un commun accord





PROGRAMME

Evolixir
conseil

JOUR 1

- Découverte du Process Communication Model
 - Les perceptions
 - Les 6 types de personnalité
 - La structure de personnalité
 - La découverte de son fonctionnement et de son style de vente
 - Débriefing individuel des inventaires de personnalité

JOUR 2

- Stratégie de communication
 - La communication interpersonnelle
 - La motivation, la phase et la gestion des comportements sous stress
 - L'adaptation au profil de son client
 - Mises en situation sur l'apprentissage des canaux de communication pour s'adapter à son client

ÉVALUATION DES RÉSULTATS

En fin de stage, un questionnaire de satisfaction est rempli par les stagiaires et une attestation de participation à la formation est délivrée.

A l'issue de la formation, un questionnaire d'évaluation des acquis de la formation est rempli par les stagiaires afin de valider l'ancrage des apprentissages.

 *Évaluation : questionnaire*

BÉNÉFICES POUR LES STAGIAIRES

À l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité d'améliorer sa flexibilité comportementale dans la vente, de mieux gérer les situations conflictuelles, de se sentir plus en confiance face à certains types de clients, d'avoir un outil lui permettant d'évaluer son style de vente et ainsi de booster son efficacité commerciale."

« Accessibilité pour les personnes en situation de handicap » : contacter Evolixir Conseil si vous avez un besoin particulier d'accessibilité via le site <https://www.evolixir-conseil.fr>, rubrique « contactez-nous »

S'inscrire

NOUS CONTACTER

www.evolixir-conseil.fr

PAR MAIL :
christophe.naturel@evolixir-conseil.fr

PAR TÉLÉPHONE : **Christophe Naturel**
06.72.82.91.38

