

FICHE PÉDAGOGIQUE



LES VENDEURS VIENNENT DE MARS ET LES CLIENTS DE VENUS

Avec la Process Communication®



PERSONNES CONCERNÉES : Toute personne désirant améliorer sa négociation commerciale..

PREREQUIS : Réalisation pour chaque participant d'un inventaire de personnalité Process Com®

DURÉE DE LA FORMATION : 14h soit 2 jours

OBJECTIFS :

Augmenter la connaissance et la conscience de soi.

Identifier le profil de personnalité de ses clients et leurs modes de communication préférentiels.

Comprendre et répondre aux besoins psychologique du client.

PROGRAMME :

CONNAISSANCE DE SOI ET DU CLIENT :

- Règles déontologiques et éthique du modèle Process Communication.
- Approche du modèle Process Communication : les 6 types de personnalités.
- Repérer la base et la phase de votre structure de personnalité et vos besoins psychologiques associés.
- Remise du profils de personnalités aux participants.

L'IDENTIFICATION DES CLIENTS :

- Découvrir les différents types de personnalité des clients.
- Identifier les canaux de communication et les six modes de perception du client.
- Découvrir les leviers de motivations des clients.
- Utiliser la matrice d'identification pour repérer le type de personnalité du client.

LES COMPORTEMENTS DU VENDEUR ET DU CLIENT SOUS STRESS :

- Explorer les comportements sous stress des différents types de personnalités.
- Satisfaire les besoins psychologiques des clients.
- Gérer son stress pour améliorer ses ventes.

MOYENS ET OUTILS PEDAGOGIQUES :

La pédagogie utilisée est basée sur une alternance entre théorie et pratique : exercices, jeux de rôles, entraînement avec le formateur.

Une formation active et impliquante : les ¾ du temps de cette formation sont consacrés à des exercices faisant appel à une participation active des stagiaires .

Livret participant : activités d'apprentissage et supports visuels.