

Objectifs :

Cette formation de vente avec la PNL, vous permet d'optimiser les relations commerciales et de booster concrètement vos ventes.

A l'issue de notre programme, le stagiaire sera apte à :

- Communiquer de façon efficace avec le client
- Comprendre le comportement linguistique et corporel du client
- Répondre efficacement aux objections les plus compliquées
- Etablir un rapport de confiance solide et durable
- Poser les bonnes questions pour cerner les besoins
- Répondre aux besoins et attente du client
- Conclure une vente dans les meilleures conditions
-

Public concerné et prérequis :

Tout public lié à la vente

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Pour toute demande vous pouvez prendre un RDV avec le référent handicap de l'établissement au 04 84 83 07 50 ou au 06 02 10 54 69.

Pré-requis :

Aucun prés-requis

Le formateur / la formatrice :

Formateur qualifié en techniques de ventes et Master PNL

Moyens pédagogiques et techniques :

Vidéo ZOOM et E-learning

VIDEO ZOOM : introduction présentation de la formation

VIDEO ZOOM : bilan milieu de formation réactivation des acquis des vidéos précédentes VIDEO

ZOOM : conclusion de la formation

Matériel nécessaire au stagiaire :

- Ordinateur, tablette ou téléphone avec connexion internet
- Casque avec micro
- Papier stylo pour prendre des notes

Durée, effectifs :

A définir

Programme :

Adopter les principes de communication interpersonnelle mis en évidence par la PNL dans sa posture de commercial

La PNL c'est quoi exactement ? Comment l'utiliser pour mieux vendre ?

- Apprendre à utiliser les suppositions pour savoir vendre et mieux diriger votre entreprise.
- Apprendre à mieux détecter la personne en face de vous pour adapter votre discours et réussir à vendre votre produit !
- Comment la personne va réagir à votre discours et comment cela va vous aider à atteindre votre but !

Les postulats de la PNL : La signification de la communication est la réaction que vous obtenez :

- Ce n'est pas ce que vous dites qui importe, mais plutôt ce que l'autre a compris.
- Sa réaction vous renseigne sur l'impact de votre message dans une transaction.
- Développer son sens de l'observation pendant un entretien client
- L'observation des comportements
- Etudier le comportement de l'autre pour mieux comprendre son besoin
- La détection des incongruences pour relever un malaise ou une incohérence avec votre client

Adopter une posture et des outils pour faire parler le client :

- La synchronisation sur les différentes dimensions : posturale, vocale, lexicale...
- Les principes de l'écoute active qui marquent une véritable attention au client
- Les différentes fonctions de la reformulation pour faire parler le client
- Le schéma de la note finale pour recueillir toute l'information utile

Ancrage des acquis :

- Consolidation Plan d'action et de progression individuel

BILAN MILIEU DE FORMATION REACTIVATION DES ACQUIS DES VIDEOS PRECEDENTES

Affiner les attentes et besoins du client grâce au métamodèle :

- Les mécanismes du langage de précision
- Les solutions pour faire préciser / parler le client de ses besoins
- La technique du chunking pour affiner son cahier des charges
- L'utilisation des figures du métamodèle pour construire un discours d'influence
- Adapter son discours au registre sensoriel du client :
- Les 3 registres sensoriels utilisés par vos clients : visuel, auditif ou kinesthésique

Les 2 techniques pour détecter le registre dominant

- Les caractéristiques comportementales pour repérer le registre du client

Mieux cerner le comportement du client grâce aux méta programmes :

- Les principaux méta programmes utilisés dans la vente
- L'identification des méta programmes dans le discours et le comportement •
L'utilisation des méta programmes pour adapter sa communication commerciale
- Ancrage des acquis :

Consolidation Plan d'action et de progression individuel et fin de Formations

CONCLUSION DE LA FORMATION

Modalités d'évaluation des acquis :

Evaluation de la montée en compétences à chaque étape de la formation.

- Contrôle du temps passé par les apprenants sur le simulateur et la plateforme pédagogique,
- Quiz de satisfaction de la formation, qui portera sur :
 - La qualité de la formation,
 - La clarté des thèmes et supports utilisés pendant la formation,

- Les compétences de l'intervenant, sa pédagogie et sa capacité à transmettre des savoirs

Sanction visée :

À la fin de la formation, chaque apprenant recevra une "attestation de fin de formation" qui mentionne :

- La nature et la durée précise de la formation,
- Les compétences acquises,
- Les résultats de l'évaluation (si elle est prévue).

Itinéraire pédagogique :

Comme pour l'évaluation finale sous forme de test, chaque stagiaire devra répondre à des questions et réaliser des travaux se rapportant à l'ensemble des séquences réalisées.

Ces tests réalisés au cours de l'action de formation ont pour objectif de : vérifier la progression des acquis sur les stagiaires, mais aussi les mettre en conditions réelles du passage du test final.

Il convient ici de rappeler que ces évaluations partielles sont avant tout formatives et non normatives.

Par ailleurs dans ce cadre, il sera demandé aux stagiaires avec leur accord un travail individuel qui sera la base de leur projet.

Délais moyens pour accéder à la formation :

A réception du devis et des documents administratifs signés, une date d'entrée en formation vous sera proposée en fonction de vos besoins dans la limite d'un mois.

Attention toutefois, les délais d'accès peuvent varier en fonction de l'action de formation :

- Inter-entreprise
- Intra-entreprise
- CPF