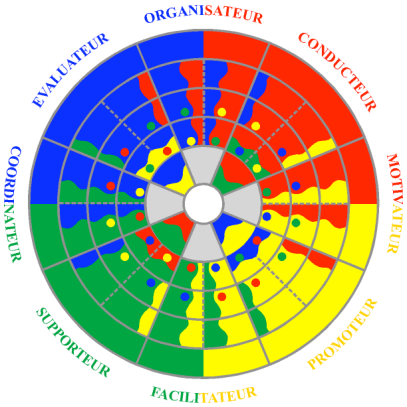
Approche comportementale de l'entretien de vente

Votre développement commercial par le conseil, la formation et l'accompagnement



« Qui se ressemble s'assemble »
Comment réussir ses ventes avec des interlocuteurs qui ne vous ressemblent pas ?

Objectifs de formation

Grâce à une méthodologie et des outils fortement appuyés sur une approche comportementale et un décodage des comportements, le participant sera capable de :

- Créer une relation de confiance et crédible avec des interlocuteurs de profils différents.
- Augmenter son taux de transformation en adaptant son acte de vente à chacun de ses clients en fonction de leurs styles réciproques

Pour qui ?

Ingénieurs commerciaux ayant déjà suivi la formation « techniques et entraînement à l'entretien de vente » ou similaire.

Principaux thèmes étudiés au cours de la formation

Découverte des fondamentaux du langage des couleurs et des profils comportementaux

- Comprendre l'existence de perceptions et de profils comportements différents
- Découvrir le langage des couleurs
- Connaitre et reconnaître les couleurs grâce aux caractéristiques observables : mots, voix, gestes
- Appréhender les besoins et motivations associés à chaque couleur et l'incidence sur le comportement client dans les différentes étapes de l'achat
- Se connaitre et s'adapter à son client en utilisant ses ressources couleurs lors des différentes étapes de la vente
- Comprendre les fondements du modèle Success Insights : les traits de Marston (DISC) et les préférences de Jung

Méthode pédagogique

- Basé sur une participation active de chacun, la formation allie les apports théoriques et les exercices pratiques, jeux de rôles qui facilitent l'appropriation des techniques enseignées.

- Chaque participant reçoit son profil comportemental Success Insight en couleur de 25 pages environ. Ce profil est réalisé grâce à un questionnaire rempli préalablement.

- 2 jours

NOUVEL ANGLE, 25 boulevard Vivier Merle
69003 Lyon Tél. /Fax : 04 78 90 72 33
www.nouvel-angle.com