

Doper son efficacité commerciale avec les outils de la PNL

Public concerné

> Commerciaux, chargés de clientèle, managers, téléprospecteurs, toute personne souhaitant perfectionner sa technique

Durée

2 journées soit 14h de formation.

Pré-requis

Diagnostic préalable nécessaire : fiche individuelle d'analyse des besoins à compléter en amont

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- > *Appliquer dans l'acte de vente les outils de la PNL pour renforcer son efficacité commerciale*
- > *Valoriser l'offre commerciale en fonction des attentes des clients*
- > *Maîtriser les techniques de vente et les étapes de l'entretien*
- > *Etablir une relation de confiance pendant l'entretien de vente grâce à la synchronisation verbale et non-verbale*
- > *Identifier au mieux les attentes du client avec les clarificateurs*
- > *Construire un argumentaire dans les 3 registres sensoriels*
- > *S'adapter au découpage des informations du client*
- > *Gérer les objections : comportement face à l'incongruence simultanée ou séquentielle*
- > *Guider le client pour atteindre l'objectif de la vente*

PROGRAMME

- > Mise en place de la stratégie de négociation
 - Détermination des objectifs
 - Facteurs d'influence et points de blocage
 - Méthode de la négociation raisonnée
 - Bien connaître son client pour mieux vendre
- > Prise de contact et analyse des besoins
 - Schéma de la communication : communication verbale et non-verbale
 - Structurer l'entretien et déterminer les motifs d'achat (SONCASE)
 - Ecoute active : savoir questionner et reformuler
 - Pré-traitement des premières objections

Doper son efficacité commerciale avec les outils de la PNL

- > Vendre une solution argumentée
 - Structurer son CAP pour convaincre le client
 - Attitudes à développer
 - Savoir accompagner la décision
 - Déterminer la nature des objections et les traiter
 - Technique de l'entonnoir : contrôle et validation

- > Négociation commerciale à l'aide des outils de PNL
 - Comment présenter le prix et le défendre
 - Les techniques de négociation
 - Présentation de l'offre globale
 - Perception des signaux d'achat
 - Les techniques de conclusion
 - Prise de congé et suivi

Doper son efficacité commerciale avec les outils de la PNL

MODALITÉS DE LA FORMATION

Assistance et moyens pédagogiques

- > Description des différentes situations pédagogiques
- > Mises en situation

Supports pédagogiques

- > Support de formation
- > Exercices, autodiagnostic, questionnaire
- > Mise en situation et étude de cas pratique

Suivi de l'exécution et appréciation des résultats

- > Justificatifs permettant d'attester la réalisation des travaux demandés au stagiaire
- > Informations et données relatives au suivi de l'action, à l'accompagnement et à l'assistance du stagiaire
- > Évaluations formatives qui jalonnent ou terminent la formation

Une attestation de suivi et d'encadrement où figureront la durée des séquences et les dates d'évaluation pourra également être établie à l'issue de la formation.

CONDITIONS TARIFAIRES

Intra-entreprise :

A définir en fonction du nombre d'apprenants, de la personnalisation nécessaire, des frais de déplacement et des frais pédagogiques (reprographie, matériel)

Délai d'accès : « Notre organisme de formation s'engage à répondre sous 48h à toute demande d'information relative aux actions de formation. Une fois le contact établi, nous envisagerons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et de vos enjeux. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire dans les deux mois suivant votre demande. »

Modalités d'accès handicap : Formations réalisées dans les locaux de l'entreprise ou de l'organisme de formation qui aura pris les dispositions. L'organisme de formation prendra les dispositions nécessaires en amont de la formation et en concertation avec l'entreprise et le stagiaire

Le + de la formation

- > Exercices pratiques individualisés
- > Jeux de rôles et exercices collectif
- > Utilisation du photolangage pour se surprendre