

Process Com vente ®

Vous connaissez l'importance de la qualité de votre communication pour réussir une vente professionnelle. Une application judicieuse de la Process Com complètera votre capacité naturelle à comprendre vos clients en profondeur ... Pourquoi ils achètent, ce qu'ils attendent d'un commercial, et comment cibler votre communication afin qu'ils décident d'acheter vos produits et vos services.

Objectifs :

- Mieux se connaître en tant que commercial, c'est à dire :
 - Identifier son type de personnalité et son style de vente préférentiel,
 - Repérer ses conditions de réussite et savoir les utiliser
 - Identifier les situations qui, pour soi, sont sources de stress et apprendre à les gérer.
- Mieux connaître le client, c'est à dire :
 - Etre capable d'identifier le type de personnalité de ses prospects et de ses clients.
 - Repérer les motivations d'achat et adapter son style de vente,
 - Comprendre la mécommunication et gérer les obstacles à la vente
- Construire une approche individualisée de la relation commerciale.

Programme :

Le processus de vente

- Vendre : un état d'esprit - les positions de vie
- Process vente : un outil de développement des compétences relationnelles et émotionnelles

Les six types de personnalité des clients

Motivateur de la vente n°1 : les besoins psychologiques

Motivateur de la vente n°2 : perception de la vente

Perceptions du client : exemples de façon de communiquer

Motivateur de la vente n°3 : les canaux de communication

Identification des Clients

- Premières impressions
- Matrice d'évaluation
- Types de personnalité
- Perception de la vente
- Canaux

Les Séquences de Mécommunication dans la vente

Les plus pédagogiques :

- Etablissement et mise à disposition pour chaque participant de son profil de personnalité Process Com : avant le séminaire, chacun répond à un questionnaire dont le traitement confidentiel permet d'établir son inventaire de personnalité. Ce support permet à chacun de se situer et de s'approprier les concepts de la Process Com, en référence à sa propre personnalité.
- La pédagogie utilisée est basée sur une alternance entre théorie et pratique: exercices, jeux de rôles, entraînements avec le formateur et entre pairs.
- Avant le séminaire, chaque participant répond à un questionnaire dont le traitement confidentiel par informatique permet d'établir l'inventaire de personnalité du participant. Ce support permet à chacun de se situer et de s'approprier les concepts, en référence à sa propre personnalité
- La vidéo est utilisée comme outil d'entraînement à l'observation des différents types de personnalité

Durée : 3 jours