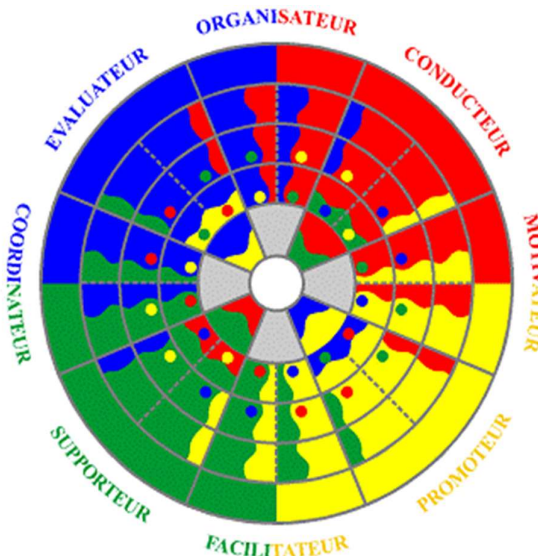


PROGRAMME

Journée 1 :

Séquence 1 : Développer une agilité relationnelle par une meilleure compréhension de soi et des autres :

- ⊗ Présentation de la méthode du DISC et des 4 typologies de couleurs :



Séquence 2 : Instaurer un climat de confiance dans la relation acheteur-vendeur

- ⊗ Identifier et reconnaître les 4 grands styles de vendeurs et d'acheteurs et leurs caractéristiques
- ⊗ Apprendre à parler le même langage grâce à l'empathie, la synchronisation, l'assertivité « gagnant/gagnant »
- ⊗ Identifier les modes de communication efficaces par style
- ⊗ Enrichir sa palette de couleur tout en affirmant son profil

Cas Pratique : Identifiez votre style de vente dominant. Emise du rapport individuel d'analyse comportementale DISC « Success Insights »

Journée 2 :

Séquence 1 : Interagir positivement avec son client à chaque étape du processus de vente

- Ⓢ Préparer son rendez-vous dans une logique multi profils
- Ⓢ Adapter les techniques de questionnement et de reformulation selon l'expression des besoins en fonction du profil DISC de son interlocuteur
- Ⓢ Choisir et formuler habilement les arguments qui motiveront mon interlocuteur à agir
- Ⓢ Reconnaître les signaux d'achat et adapter le traitement des objections
- Ⓢ Identifier la bonne technique de closing par profil

Cas Pratique : Réalisation d'une grille de lecture des comportements clés face à chaque profil. Mise en situation

Séquence 2 : Adapter sa communication

- Ⓢ Qui sont mes profils sources de difficultés ?
- Ⓢ Quels sont ceux de mon interlocuteur ?
- Ⓢ Contrôler ses émotions face à des clients

Conclusion