



Mieux vendre grâce à la bonne communication

Adapter son style



Durée : 14 heures
2 jours



Lieu de formation
Dans votre entreprise
Au centre de formation



Pour qui ?

- ▶ Commercial, cadre commercial



Prérequis

- ▶ Aucun prérequis est nécessaire pour cette formation.



Objectifs

- ▶ Communiquer efficacement avec tout type de client.
- ▶ Renforcer son impact commercial en face-à-face.
- ▶ Repérer et désamorcer les situations d'incompréhension.



Enjeux

- ▶ Se perfectionner



Points forts de la formation

- ▶ La méthode DEFI : Une méthode simple et efficace pour développer son aisance en face à face.
- ▶ De nombreux exercices pour acquérir des réflexes : Jeux de rôles, exercices pratiques.
- ▶ Les outils pratiques – Diagnostic croisé, check-lists – facilitent et accélèrent la mise en œuvre sur le terrain.



Une formation sur mesure

Toutes nos formations répondent à des besoins génériques et courants, cependant nous pouvons les adapter pour répondre à vos **attentes, vos préférences et vos disponibilités** :

Le lieu de formation : Dans vos locaux, salles de réunions indépendantes, ou toutes autres localisations souhaitées.

Le contenu : Formation standard ou sur mesure en fonction de vos besoins.

Tarif : Le tarif minimum d'une formation est de 980,00 euros HT/jour. Ce tarif ne tient pas compte de la personnalisation de l'enseignement, en fonction de votre niveau et de vos objectifs professionnels. Veuillez nous contacter pour obtenir un devis précis.

Délais : Notre délai moyen constaté pour le commencement de la formation est de 1 mois après votre inscription.

Handicap : Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques (pédagogique ou physique), merci de prendre contact avec nous.

Pour de plus amples informations, n'hésitez pas à nous contacter par courriel ou par le biais de notre site internet.

Contactez-nous :



contact@possibility.fr



www.possibility.fr



Programme

1. Identifier son style de communication et son impact sur les clients

- Découvrir les 4 styles de communication DEFI.
- Découvrir son style de communication privilégié.
- Repérer ses points forts.
- ▶ **Exercice** : Autodiagnostic et débriefe de son style de communication.

2. Identifier le style de communication et les besoins relationnels de ses clients

- Repérer le style de communication de ses clients.
- S'appuyer sur les différents indices : Mots, gestes, mode de décision, comportement sous stress.
- Repérer rapidement le besoin relationnel de chaque client.
- ▶ **Exercice** : Entrer en relation et s'adapter.

3. Adopter un mode de communication efficace à chaque étape de la vente

- Adapter son mode de communication à chaque client.
- Se synchroniser sur le client.
- Convaincre en utilisant les effets persuasifs appropriés au client.
- Adapter son traitement des objections au besoin du client.
- Utiliser la technique de conclusion adaptée.
- ▶ **Exercice** : 2 minutes pour convaincre.

4. Prévenir et gérer les situations de tension

- Identifier ses comportements sous stress.
- Comprendre l'origine de l'incompréhension entre soi et son client.
- Savoir retrouver un mode de communication satisfaisant pour la relation commerciale.
- ▶ **Exercice** : Mise en situation sur les cas des participants.