

Adapter sa vente avec DEFI

Pour qui ?

Négociateurs et ou commerciaux démontrant une maîtrise certaine des techniques de vente, mais pouvant progresser dans la personnalisation de l'approche client.

Objectifs :

Communiquer et vendre en sur-mesure.
Comprendre autrui et sa « colorisation DEFI ».

Programme :

1. Avec le client, comme avec mon DG, mon DC ou mon DRH...

- Connaissance de soi/connaissance d'autrui et modèle DEFI
- Logique d'adaptation, de synchronisation

2. Cibler (son entretien)

- Faire le diagnostic « comportement colorisé DEFI » de son client
- Déterminer l'objectif/ le mien, comme le sien et se poser les bonnes questions

3. Contacter

- « Synchronisation comportementale », en fonction du diagnostic d'autrui
- Communiquer et établir un climat de confiance avec le client

4. Connaître

- Quelle découverte et quelle forme de questionnement pour créer de la confiance et enrichir son diagnostic
- Réussir à formuler ses questions, en fonction du profil psychologique DEFI de son client

5. Convaincre

- Maîtriser sa posture et affirmation de soi (zoom sur moyens marketing et valorisation, fonction des attentes et du profil DEFI du client)
- Convaincre le client par une « argumentation colorisée »
- Traiter les objections avec subtilité (« colorisation DEFI ») et détermination

6. Conclure

- Emporter l'adhésion en usant (logique d'adaptation comportementale) de son poids, convictions, empathie...



© Anatoly Maslennikov / Fotolia

Les + pédagogiques :

- Formation en collectif, très ludique, supposant une certaine maîtrise des techniques de communication.
- Session permettant de renforcer capacité d'adaptation et de synchronisation sur l'interlocuteur.

Commercial, Marketing et
Distribution