

L'intelligence relationnelle pour convaincre

Pour qui ?

Commerciaux démontrant une maîtrise suffisante des techniques de vente.

Objectifs :

Améliorer sa communication et ses relations avec les autres.

Comprendre l'autre pour convaincre efficacement.

Maîtriser les techniques pour convaincre en s'adaptant à son interlocuteur.



© Anatoly Maslennikov / Fotolia

Programme :

1. Comprendre autrui pour convaincre

- Les notions d'intelligence : QI et QE...
- Développer son intelligence relationnelle et sa communication
- Maîtriser les systèmes relationnels dans une relation professionnelle
- Identifier les besoins, les attentes et le fonctionnement d'autrui sur le plan motivationnel

2. Mieux se connaître pour être persuasif

- Effet miroir et image véhiculée
- Connaître ses points forts et les utiliser
- Cerner ses points d'efforts et maîtriser les attitudes clefs
- Les apports de l'analyse transactionnelle

3. Décrypter les processus de décision d'autrui

- Déceler ce qui n'est pas verbalisé
- Décrypter les priorités cachées et explication de fond
- Appréhender chez autrui la part du non-négociable
- Savoir aider l'autre dans la prise de décision

4. Utiliser des stratégies sur-mesure

- Identifier les différents styles d'entretien selon nos interlocuteurs
- Anticiper les objections prévisibles et les traiter
- Utiliser l'assertivité et le juste ton
- Faire une conclusion individualisée

Les + pédagogiques :

- 30% de théorie et 70% de pratique, pour un travail collectif de remise en cause des habitudes et de training mené à partir de situations concrètes.

Commercial, Marketing et
Distribution