



Communication persuasive[®] : un outil pour mieux vendre

L'approche des socio-styles

Ce que vous apprendrez

Une des qualités fondamentales du commercial, c'est sa capacité à instaurer une bonne communication avec son client. Bien communiquer, c'est prendre en compte la personnalité de son interlocuteur, se montrer empathique et obtenir la confiance par des actes concrets.

La Communication persuasive[®] est un outil qui vous permet, par l'approche des socio-styles, de mieux gérer la relation interpersonnelle.

Objectifs

- Identifier les différents socio-styles
- Connaître son socio-style et repérer celui de son client
- S'entraîner à utiliser l'approche des socio-styles pour mieux gérer la relation client

Pour qui ?

- Directeurs et managers commerciaux, comptes clés, ingénieurs d'affaires, ingénieurs commerciaux, commerciaux terrain, technico-commerciaux
- Tous les collaborateurs engagés dans la relation client

Points clés

Module 1

- Découverte des socio-styles
- Connaître son mode de comportement
- Décrypter les différences entre l'autoévaluation et la perception des autres
- Repérer les socio-styles de ses clients, adapter son comportement et sa communication
- Intégrer le socio-style pour obtenir la confiance
- Le rôle de l'empathie dans la relation interpersonnelle
- L'importance de la flexibilité dans toute transaction individuelle réussie
- L'impact des situations de changement et les mécanismes de défense qu'elles engendrent
- Evaluation des acquis

Module 2

- Validation des acquis
- Débriefing des évaluations individuelles
- Retours d'expériences et définition d'axes de progrès
- Travail collectif sur les plans d'actions clients préparés par chaque stagiaire entre les 2 sessions
- Préparation de plans d'actions individualisés



Formation présentielle

Durée conseillée

3 jours : 2 + 1

Les pédagogies

- **Une approche originale et brevetée.** Le consultant est un spécialiste du commercial, certifié "Persona Awareness Systems".
- **Formation best-seller internationale :** ce séminaire Communication Persuasive[®] a été traduit en de nombreuses langues.
- **Des outils :** test Persona, questionnaires d'évaluation des acquis, questionnaires d'évaluation des compétences, plan d'actions.
- **Un dispositif complet :** travail préparatoire, formation, évaluation, travail intersession, plan de progrès.

Commercial et Marketing

Efficacité personnelle du commercial

CM 26



Contact : 01 46 84 84 85

Code solution : 664