



## CHANGER L'APPROCHE DU CLIENT

### DOMAINE :

TVT-2012-008-FCM

### POPULATION CIBLE :

Tout vendeur désireux d'expérimenter de nouvelles techniques d'entretien pour optimiser son efficacité

### PRE REQUIS :

Aucun.

### OBJECTIFS :

- A l'issue de cette formation le participant sera capable de :
  - Identifier leur type de personnalité et leur style de ventes préférentielles
  - Repérer les différents types de personnalités et varier leur approche
  - Identifier ce qui avant leur faisait manquer des ventes

### RYTHME :

- Présentiel :
- Formation à distance :
- Parcours :

### DUREE :

- Nombre de jour(s) 2 (14 heures)
- En continu  Oui  Non

### APPROCHE PEDAGOGIQUE :

Alternances d'exercices pratiques (70%) et cours théoriques (30 %).

### PROGRAMME :

- Développer une communication positive
  - Comprendre les concepts de base de la communication
  - Identifier son type de personnalité et style en tant que vendeur
  - Repérer le type de personnalité de ses clients, en faire un atout en s'adaptant à son style de communication
  - Savoir motiver ses clients
- Répondre aux besoins et attentes de ses clients de façon individualisée en fonction de leur personnalité
- Comprendre les sources de motivation et de démotivation
- Quelle est la différence entre le besoin psychologique et le besoin opérationnel ?
- Accroître sa flexibilité en jouant sur le style d'interactions préférées de ses clients
- Apprendre à négocier rapidement et autrement
  - Repérer ou faire émerger les freins à la décision
  - En comprendre les différentes manifestations et différentes sources
  - Savoir y répondre, de façon à être à nouveau dans une spirale de réussite
  - Savoir gérer les fuites ou autres manipulations pour conclure utile
  - Comment conforter l'acheteur et consolider sa confiance ?

TEL : 02.40.08.89.70

FAX : 02.40.08.89.80

FORMACEM, LA solution à toutes vos questions de formation.

[contact@formacem.fr](mailto:contact@formacem.fr)

[www.formacem.fr](http://www.formacem.fr)