

# DEVELOPPEZ VOTRE AGILITE COMMERCIALE



Vendre c'est d'abord se mettre au service d'un client, qui a besoin de votre produit ou de votre prestation sans même parfois le savoir. C'est avant tout un accompagnement à prendre la bonne décision qui pourrait changer sa vie.

Et pour avoir la chance de le convaincre que nous avons la solution à son problème, il faut connaître son langage relationnel, celui qui va nous permettre de créer du lien, de comprendre ce qui est important pour lui pour se sentir en sécurité dans cette décision importante.

Car c'est seulement là que nous pourrions comprendre son vrai besoin, ses vraies motivations pour mieux y répondre.

C'est là que votre capacité à vous connecter à l'autre est plus importante que toutes les techniques de vente ! Surtout si le client est différent de vous ! Mais avec respect et bienveillance.

Bref des valeurs nobles et authentiques que l'on ne peut pas simuler mais que l'on va chercher au fond de soi !

## Développer votre agilité relationnelle pour vendre avec bienveillance et authenticité.

### Objectifs de formation :

- Mieux connaître son profil de communication pour gagner en confiance, en agilité et se remettre en question après chaque rendez-vous.
- Mieux connaître son interlocuteur pour adapter sa communication et ses argumentaires.
- Conserver une bonne relation dans les situations complexes et tendues.
- Maîtriser les étapes de la vente et les techniques associées pour atteindre les objectifs de vente



#### Public

Commerciaux, responsables et assistants commerciaux, assistant manager et dirigeants .

#### Prérequis

Avoir un poste en lien avec la relation client

#### Moyens pédagogiques

**Mode collectif:** exposés théoriques + exercices + autodiagnostic + partages de pratiques + jeux

**Mode individuel :** Debrief test DISC + suivi individuel en alternance des journées collectives.

#### Moyens techniques

Accès en ligne aux ressources pédagogiques + Plateforme de jeux

#### Intervenant

Stéphanie JOINAUD—Formatrice en management, communication, organisation et outils RH . Certifiée DISC, IE et SAT.

**Tarif :** Nous consulter

#### Modalités d'évaluation

Objectifs et suivi progression avec le dirigeant, objectifs participants, test DISC, évaluation des acquis, REX +12 mois, enquête de satisfaction et ressenti de progression

**Lieu :** A définir

#### Modalité de sanction

Attestation de formation

#### Accessibilité handicap :

Pour un accompagnement spécifique, nous communiquer vos besoins lors du rdv découverte.

Délai d'accès : 1 mois minimum

# DEVELOPPEZ VOTRE AGILITE COMMERCIALE



## MODULE 1 : Quel vendeur être vous ?

### Objectifs

- Comprendre vos mécanismes intra personnelles pour mieux incarner votre rôle d'influenceur
- 

Miroir, Miroir.... Diagnostic personnel  
Savez-vous communiquer ? Définition de vos compétences personnelles et sociales  
L'intelligence émotionnelle

## MODULE 2 : Comment communiquez vous ?

### Objectifs

- Parler à l'autre comme il a besoin qu'on lui parle et pas comme on aimerait qu'on nous parle.
- Développer des techniques de communication saines et efficaces avec une intention positive
- Redonner ses lettres de noblesse à la vraie communication

Les bases de la communication  
Ecoute active, questionnement, reformulation  
Assertivité et drivers *Auto Diagnostic*  
Vous repérez grâce à la boussole des couleurs

## Debrief individuel Profil DISC

## MODULE 3 : Devenez expert de la relation client

### Objectifs

- Détecter rapidement les préférences comportementales du client
- Adapter son comportement aux besoins du client pour entrer en relation avec lui rapidement et créer la confiance nécessaire pour aller ensemble à l'objectif gagnant gagnant

- Entrez dans la tête de vos clients
- Identifiez leur couleur
- Synchronisez vos comportements
- Les étapes de la vente en couleur

## MODULE 4 : Déclinez vos outils de vente en couleur -

### Objectifs

- Déployer le DISC au travers de tous les supports de communication
- Être cohérent dans sa communication pour rassurer le client à toutes les étapes de la relation.

- Vendre au téléphone—
- Rédigez vos mail et vos communications écrites en couleur
- 

Ce programme est susceptible d'évoluer selon l'actualité et les besoins de l'entreprise



Collectif (10 pers max)  
28 heures / pers = 4 jours



Individuel  
4.5h Face à Face  
3 h Autonomie



Durée de l'accompagnement 4 semaines mini + suivi 6 et 12 mois.  
Programme sur mesure sur demande