

VENDRE À L'AIDE DE LA PNL

PUBLIC

Commerciaux qui souhaitent s'initier à une approche permettant une profonde adaptation comportementale et psychologique.

PROGRAMME

- Définition de la PNL
- Hypothèses de base de la PNL
- Créer le rapport avec le client
 - ✘ Trier les informations qu'il m'apporte
 - ✘ Définir son profil
 - sensoriel (VAKOG)
 - comportemental (extraverti-introverti/sensible-intuitif/logique-sentimental/proactif-réactif)
 - langage corporel (posture ; gestuelle ; vocal et sonore...)
 - SONCAS
 - ✘ Adapter notre comportement au sien pour créer du lien
- Comment décoder, observer sa manière de penser ?
 - ✘ Perception de la réalité à travers les filtres et mécanismes de modélisation
 - ✘ Analyser ses métamodèles
 - ✘ Découvrir ses niveaux logiques
- Comment guider le client vers l'achat ?
- Recadrage
- Sensibilisation à l'hypnose conversationnelle
- L'usage de la métaphore
- Faire travailler le client sur ses objectifs
- Petite trousse à outils de PNL

MODALITÉS D'INTERVENTION POSSIBLES

- Exposés avec diaporama
- Réflexions collectives et individuelles
- Jeux de rôle
- Usage de la vidéo possible en fonction du rythme d'évolution des participants
- Exercices pratiques

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une plongée dans un univers commercial différent grâce à une vision particulièrement analytique et sensorielle
- L'usage de jeux de rôle facilite la fixation des méthodes.

OBJECTIFS

- Améliorer sa perception du client
- Avoir une attitude plus adaptée
- Améliorer son efficacité commerciale
- Accroître son bien être en entretien de vente

DURÉE

2 jours de 7 heures consécutifs ou non.

PREREQUIS

Aisance relationnelle et expérience de la vente

EVALUATION

- A chaud et à froid
- Attestation de fin de stage

Bertrand Morel-Besset
Formateur-conseil
Port. 06 82 86 71 35
Tel. 09 61 01 38 05

bertrand.morel-besset@wanadoo.fr
www.formateur-conseil.com