



## Objectifs opérationnels

- Être capable d'identifier les différents types comportementaux
- Savoir s'adapter à son interlocuteur
- Savoir conduire une vente structurée.

## Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques et échanges
- Travaux en sous-groupes
- Mises en situation / Jeux de rôle

## Public concerné

Tout public ayant une fonction commerciale.  
Aucun pré-requis

8 participants maximum

## Tarifs

Inter-entreprise : 395€/jour/pers.  
Intra-entreprise : 1295€/jour\*  
Individuel ou distanciel : 895€/jour

Programme actualisé le 1er janvier 2022

Toutes nos formations sont accessibles à différents types de handicap, nous informons pour anticiper l'organisation nécessaire

\*non compris frais de déplacement / voir conditions sur site

## Multipliez vos résultats en adaptant votre discours commercial au profil de votre interlocuteur

### Chacun sa vérité ... !

- Découvrir son profil de commercial
- Les différents types de comportements
- Les décalages de perception
- Les limites et points de blocage de chaque type

### Comment identifier le profil comportemental de mon interlocuteur ?

- Les comportements de mes interlocuteurs
- Les questions et discours de mes interlocuteurs
- S'assouplir et s'adapter aux différents types

### Comment communiquer en s'adaptant aux différents types ?

- Identifier les différents types dans la découverte
- Valoriser les besoins définis en fonction du type
- Les points d'appuis en fonction du type dans l'argumentation
- Comment conclure en tenant compte du type

### Entraînement

- Jeu de communication
- Jeux de rôles avec observation et débriefing constructif

### Quizz d'évaluation des acquis

#### Synthèse

- Plan d'action individuel
- Évaluation à chaud
- Remise des attestations individuelles

