

Vente et Négociation : Booster votre Efficacité Commerciale avec le Process Communication Model

Cette formation Process Com® Vente offre des outils concrets et opérationnels pour mieux se comprendre en tant que vendeur, mieux comprendre son prospect son client et adapter sa communication dans toute relation commerciale.

Cet accompagnement permet de développer et de maintenir des relations commerciales efficaces, d'augmenter votre efficacité et de fidéliser vos clients grâce à une approche adaptée.

Process Com® est une puissante technique de vente comportementale.

Cette formation est particulièrement adaptée aux commerciaux, responsables commerciaux, chargé(e)s d'affaires, business developer.

**KCO
Conseil**

STRATEGIE & FORMATION
COMMERCIALE

Durée : 3 jours - 21 heures + 1h de coaching individuel

Mode : Présentiel ou distanciel

Tarif : nous consulter

Financement : OPCO

Prérequis : aucun

Public : Commerciaux, ingénieurs d'affaires, responsables commerciaux.
Toute personne souhaitant renforcer son aisance et son efficacité dans les relations commerciales auprès de décideurs.

Contact :
Karine Tappa-Jurine - formatrice certifiée PCM
06/30/57/13/23 /
karine@kco-conseil.fr

Objectifs de la Formation

1. Mieux se connaître pour mieux communiquer et convaincre :

- Prendre conscience de sa structure de personnalité et de son style de vente préférentiel
- Capitaliser sur ses points forts, ses sources de motivation et de réussite dans la relation commerciale
- Identifier les situations qui sont sources de stress pour soi et apprendre à les gérer
- Décrypter ses comportements et ceux de ses interlocuteurs
- Utiliser le canal de communication approprié à son interlocuteur

2. Gérer la relation commerciale en individualisant sa communication :

- Adapter la vente à des clients ayant des types de personnalité différents
- Repérer les motivations d'achat et adapter son style de vente
- Identifier et gérer les signaux précurseurs de tension ou de conflit naissant
- Aborder la négociation avec plus de sérénité
- Apprendre à rétablir une communication positive

Programme de la Formation

En amont de la formation un questionnaire (en ligne) est envoyé à chaque participant afin d'effectuer son inventaire de personnalité (IDP). Durée approximative de 45mn.

Partie 1 : Intégrer les outils de la Process Com® dans une relation commerciale

- Le processus de vente et la relation « gagnant-gagnant »
- Comprendre les concepts de base de la Process Com® et ses applications pratiques lors de ses relations commerciales
- Apprendre à manager ses relations clients

Partie 2 : Comprendre les différents types de personnalités

- Découvrir les caractéristiques des 6 types de personnalités en PCM
- Comprendre et identifier le fonctionnement relationnel de ses clients
- Identifier les 5 indicateurs de comportement pour décrypter rapidement le mode de communication de son interlocuteur
- Adapter son approche selon le type de personnalité de son client
- Parvenir à rapidement repérer et comprendre les difficultés relationnelles
- Satisfaire les besoins en fonction de la préférence relationnelle de ses acheteurs

Partie 3 : Découvrir son profil de vendeur et son mode de fonctionnement

- Découvrir son Inventaire de Personnalité (IDP) et son style de vente
- Débriefing individualisé de l'inventaire de personnalité avec chaque participant. Quel vendeur êtes vous ? Quel négociateur êtes vous ?
- Identifier et comprendre ses points forts, ses besoins psychologiques, ses sources de motivations, et ses zones de confort et d'inconfort et gagner en efficacité dans la relation commerciale
- Développer sa flexibilité relationnelle dans le processus de vente
- Gérer son stress pour améliorer ses ventes

Partie 4 : Développer une communication assertive et constructive avec son client

- Connaître les 5 canaux de communication pour se connecter à son client et utiliser le canal privilégié pour susciter un dialogue constructif
- Maîtriser et repérer les 3 motivateurs de la vente : les perceptions, les besoins psychologiques et les canaux de communication
- Reconnaître et adopter le langage de l'autre pour mieux le comprendre et mieux se faire comprendre
- Construire une approche individualisée de la relation commerciale
- Identifier le profil, les besoins, les motivations d'achat et les freins de vos clients
- Développer un échange constructif pour réduire les pertes de temps et d'énergie et pour arriver à l'accord gagnant-gagnant

Partie 6 : Repérer et désamorcer les situations conflictuelles

- Connaître les 3 degrés de stress afin de mieux les anticiper
- Prévenir les comportements sous stress en sachant repérer les signes précurseurs - les drivers, les masques - et revenir à une communication fluide et de qualité
- Repérer ses sources de stress pour mieux gérer les situations tendues
- Intégrer les attentes de ses interlocuteurs pour développer une communication constructive dans le but de désamorcer des situations conflictuelles
- Gérer et anticiper les situations relationnelles difficiles - pression acheteur
- Traiter les objections avec pertinence en fonction de la personnalité de son client

Compris dans la Formation Process Com ® 1

- 3 jours de formation en présentiel (ou distanciel selon le contexte).
- Un inventaire de personnalité complet et son guide de 30 pages par participant.
- 1h de coaching individuel.
- Un rencontre de 2h en visio avec le groupe 2 mois après la formation.
- Le manuel Process Com ® 1 imprimé reprenant l'ensemble des notes de cours.
- L'accès au groupe Facebook privé Process Com ® de KCO Conseil.

Méthodes pédagogiques

Une pédagogie active et ludique favorisant la réflexion de soi, l'implication des participants et le partage d'expériences avec la mise en pratique dans une ambiance détendue et bienveillante.

- Apports théoriques.
- Mises en situations, jeux de rôles (filmés et analysés à la demande), brainstorming.
- Analyse individuelle de votre profil de personnalité.
- Travail sur des cas concrets proposés par les participants.
- Coaching individuel et collectif.
- Un book de travail intégrant les points clés à retenir et de nombreux exercices pour valider la compréhension du modèle Process Com ®.

Méthode d'évaluation

Evaluation théorique et pratique lors de la formation (quizz, mise en situation, ..).

Prochaines sessions

Session Mars : 29,30 Mars et 6 avril 2022 - **Session Avril** : 25,26 Avril et 2 Mai 2022 - **Session Mai** : 9,10, 16 Mai 2022

Formation intra-entreprises : dates à la demande