

Commerciaux : Vendre avec l'apport de la PNL

POURQUOI CETTE FORMATION :

La PNL apporte au processus de vente des outils et des techniques permettant de découvrir rapidement les modes de fonctionnement d'un prospect, de mieux communiquer avec lui et de mieux le convaincre du bien fondé de la proposition commerciale. La PNL apporte également au vendeur des outils à vocation plus personnelle, pour améliorer ses comportements et programmer ses futurs succès.

OBJECTIFS :

Développer les qualités nécessaires pour réussir la vente
Utiliser les outils de la PNL avant, pendant et après les rendez-vous
Optimiser sa communication face à des interlocuteurs variés

THÈMES abordés

L'ABC de la communication

Diagnostic personnel sur son profil de communicant
Connaître les règles d'une communication professionnelle réussie

Découvrir le prospect et prendre rendez-vous

Trouver les bonnes raisons d'appeler le prospect
L'importance des premières minutes, capter son attention
Apprendre à structurer son discours de façon claire et précise
S'entraîner à utiliser un langage adapté à son prospect
L'art de reformuler et obtenir un rendez-vous
L'apport des outils PNL

La préparation mentale du vendeur

Prendre conscience de sa posture et se créer des ancrages pour réussir
Savoir utiliser ses propres ressources internes
Gérer ses émotions et son stress par une meilleure respiration
Pratiquer la visualisation mentale de réussite

Comprendre le prospect

Prendre conscience des filtres sensoriels et socioculturels
Découvrir le canal sensoriel privilégié du prospect
Les croyances du prospect au regard de sa position d'acheteur
Cibler les besoins du prospect et ses motivations
Un outil traditionnel : Le SONCAS
Outils PNL plus efficaces : les métaprogrammes et les prédicats
Utiliser les outils et techniques PNL pendant l'entretien

Convaincre et inciter à l'achat

Adopter les positions de perceptions (se mettre à la place du client pour agir)
Traiter les objections, recadrer
S'entraîner à répondre aux différentes attitudes possibles
Savoir conclure en reprenant les motivations profondes du prospect

Acquérir le réflexe commercial

Apprendre à s'exprimer à travers d'attitudes flexibles et positives
Renforcer sa confiance en soi grâce aux outils PNL

DUREE :
3 jours

FORMULES :
Intra
Formaching
DIF

PRIX :
Nous consulter

PUBLIC :
Commerciaux
Vendeurs

PARTICIPANTS
Maxi 10 personnes

PEDAGOGIE
Pratique : 80%
Théorie : 20%

Exercices en sous groupes

Exercices d'entraînement avec les produits et offres de service de l'entreprise

Démonstrations
Apport théorique
Documents de synthèse

EVALUATION
Evaluation à chaud