



● PUBLICS :

- Equipes de vente

● OBJECTIFS :

- Acquérir des méthodes concrètes pour aborder les ventes de manière stratégique
- Construire sa démarche commerciale grâce à l'atelier de co-développement de l'équipe

● LES ATOUTS :

- Supervision individuelle
- Préparation des cas concrets avec le manager
- Jouer davantage sur la synergie d'équipe
- Retour sur investissement mesurable



● DURÉE : 2,5 jours

LES TECHNIQUES COMPORTEMENTALES DANS LA VENTE

● PROGRAMME :

- Préparation :

- Définition avec le manager des cas concrets et des objectifs du co-développement
- Passation en amont de la formation du questionnaire psychométrique EPA sur notre site sécurisé

- Pendant la formation :

- S'initier à l'approche comportementale de l'Intelligence Prismatique
- Avoir la mesure de son comportement hors pression et sous pression
- Gérer son stress dans le cadre de son activité professionnelle
- S'adapter aux différents interlocuteurs en développant ses capacités d'écoute et d'observation
- Trouver les bons arguments pour convaincre en tenant compte de la typologie comportementale
- Anticiper son comportement et celui de l'autre
- Intégrer la notion de création dans l'acte de vente

- **Co-développement** : à partir de cas concrets proposés par l'entreprise, mise en place d'ateliers pour co-construire des démarches commerciales intégrant les techniques comportementales.

Construisez une démarche commerciale innovante