

Persona, s'adapter pour mieux vendre

Objectifs

- Mieux se connaître et connaître l'impact de son comportement
- Connaître et comprendre les différences de comportement.
- Construire la confiance, faire face au changement et gérer les tensions
- Connaître ses qualités et les compétences à améliorer
- S'adapter aux personnes et aux situations
- Gérer les situations difficiles

Public

- Commerciaux, assistantes commerciales

Pré-requis

- Une expérience d'au moins 2 ans de la relation commerciale

Programme

- Principes de base de la communication
- Les différents styles de communication
- Les éléments de la confiance et l'empathie
- Le comportement des socio-styles dans différentes situations
- Les réactions des styles en situation de tension
- Accompagner le changement
- La flexibilité et l'échange gagnant-gagnant

Evaluation

- Pas d'évaluation

Méthodes et moyens

- Questionnaires d'auto-perception et de perception par les autres + feed-back
- Gameplan
- Exercices individuels et de groupe
- Outils méthodologiques de communication interpersonnelle
- Grilles d'analyse
- Fiches de synthèse

Durée

- 3 jours (21 heures)

Nombre maximum de participants

- 10 personnes

Lieu

- Rungis