

### Objectifs et intérêts

- ⇒ Identifier avec lucidité ses comportements efficaces et inefficaces, dans les situations de face-à-face.
- ⇒ Développer la confiance en soi. Au cours de ce séminaire, nous réalisons les Profil de Comportement des participants.
- ⇒ Mieux maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente.
- ⇒ Développer ses talents personnels de négociation.
- ⇒ Maîtriser les stratégies et les outils pour mener des négociations difficiles.

### Principaux bénéficiaires

- ⇒ Responsables comptes clefs, Responsables grands comptes.

### Notre valeur ajoutée

- ⇒ **Un outil original et éprouvé, la méthode d'Adaptation du Comportement** : Cette méthode permet de mieux se connaître, de mieux comprendre les autres et de mieux communiquer, grâce à un "langage des couleurs" qui évite tout jugement de valeur. Son fondement est extrêmement solide et sérieux dans ses sources, car basé sur les études de Jung et Marston dont les travaux font référence en matière d'analyse comportementale. Toutefois, son application pratique est d'une remarquable simplicité et d'une grande efficacité.
- ⇒ **Une pédagogie active** : Très interactives, nos formations alternent sessions théoriques et mises en pratique (études de cas, partages d'expériences, exercices pratiques, etc.)
- ⇒ **Une adaptation à votre contexte** : Nous adaptons nos formations aux particularités de vos équipes, de votre organisation et de vos marchés. De plus, toutes nos formations commerciales incluent un Test d'Aptitude Commerciale (TAC<sup>®</sup>) des participants pour orienter le contenu pédagogique sur les points les plus sensibles.
- ⇒ **Des formateurs expérimentés** : Nos formateurs ont de très riches expériences dans la gestion et le management commercial et sont tous, également, Conseils en Entreprises. Ils sont donc, très sensibilisés à la nécessité d'apporter des solutions pratiques et concrètes, aux attentes des participants.
- ⇒ **Un suivi** : Une formation ne s'arrête pas à la fin du séminaire et un suivi est indispensable, pour aider les participants à appliquer concrètement les points étudiés. Nos prestations incluent donc :
  - L'accès à une hot-line illimitée (téléphone, mail, fax) pour conseiller dans la mise en pratique
  - La tenue de deux "points fixes" de suivi (1 mois et 3 mois après la fin de la formation) afin de faire le bilan de l'intégration des formations.
- ⇒ **Un accompagnement** : Afin de permettre une complète intégration des enseignements, ce séminaire peut être complété par un accompagnement personnalisé et individuel sous forme de conseil opérationnel.

### Modalités pratiques

- ⇒ Durée : 27 heures. Groupe idéal : 6 / 10 participants.
- ⇒ Nos honoraires, pour cette formation, sont de 5.000 Euros HT en formule intra-entreprise. Consultez-nous pour l'adaptation aux besoins de votre société ( diagnostic, personnalisation et accompagnement) et les modalités de nos séminaires en formule inter-entreprises
- ⇒ Les Profils de Comportement, version Vente, sont facturés 150 Euros HT / l'unité.
- ⇒ Les TAC (Test d'Aptitude Commerciale) sont facturés 75 Euros HT / l'unité
- ⇒ Tous nos formateurs travaillent dans des organismes dûment enregistrés. Vous trouverez plus d'informations sur le **CTE**, sur [www.ctedev.com](http://www.ctedev.com)

<b>Contenu pédagogique</b>	
<b>J1</b>	<b>Adapter son Comportement pour Faciliter la Relation Clients</b>
<p>1. <u>L'importance du comportement</u></p> <p>2. <u>La méthode d'adaptation du comportement</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Le fondement de la méthode</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Le langage des couleurs</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> La roue des couleurs</li> </ul> <p>3. <u>Les types de comportement</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Les grandes tendances de comportement</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Les caractéristiques de la communication : verbale et non verbale</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Les points forts et les points faibles</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Notre image au travers des autres</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Les zones de conflits</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> La flexibilité</li> </ul> <p>4. <u>Le débriefing des Profils de Comportement</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Le style naturel</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Le style adapté</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> La dynamique des styles</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Les émotions</li> </ul> <p>5. <u>Les apports du Profil de Comportement pour la vente</u></p>	
<b>J2</b>	<b>Les couleurs de la vente</b>
<p>1. <u>La style de vendeur : rouge – jaune – vert - bleu</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Forces</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Faiblesses</li> </ul> <p>2. <u>Le client : rouge – jaune – vert - bleu</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Comportements typiques</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Questions typiques</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> De quoi parlent-ils ?</li> </ul> <p>3. <u>Le premier contact</u></p> <p>4. <u>Le nouveau modèle de vente</u></p> <p>5. <u>La relation de confiance</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> L'écoute</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Créer une relation de confiance</li> </ul> <p>6. <u>La vente basée sur les besoins</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Les différents types de besoin</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Recherche des besoins avec un rouge - jaune - vert - bleu</li> </ul> <p>7. <u>Les questions</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Questions de situation</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Questions d'implication</li> </ul>	
<b>J3</b>	<b>Le processus de vente avec les couleurs</b>
<p>1. <u>La présentation des solutions en fonction des couleurs des clients</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Caractéristiques, avantages et bénéfices</li> </ul> <p>3. <u>Les objections</u></p> <p>4. <u>La conclusion</u></p> <p>5. <u>Préparer la vente suivante</u></p>	

**1. Les circuits décisionnels**

- Le sociogramme
- Les questions à se poser
- Quelle stratégie d'entretien ?

**2. Encore plus professionnel**

- L'entrée en relation
- La prise de rendez-vous
- Les réunions
- Les propositions commerciales

**3. La négociation**

- Les principes d'une négociation réussie
- Les techniques de négociation
- La dimension financière