

DEVELOPPER SES VENTES PAR LE COMPORTEMENTAL

par Isabelle HUBER

OBJECTIFS, BENEFICES

- Découvrir des clés pour comprendre le comportement des clients et adapter son discours pour mieux vendre,
- Adapter sa posture depuis la prise de contact jusqu'à la prise de congés,
- Développer sa souplesse comportementale,
- Comprendre les profils des clients selon leurs préférences cérébrales.

CONTENU, PROGRAMME

JOUR 1 : matin : S'approprier l'approche des préférences cérébrales d'Herrmann
S'intéresser aux travaux de Sperry et Mac Lean sur le cerveau
Assimiler la métaphore de Ned Hermann
Capter les messages de ses interlocuteurs

Après-midi : Explorer son profil individuel HBDI®, et le comprendre
Les préférences personnelles,
Le comportement sous stress,
Les atouts potentiels,
La communication interpersonnelle,
Le décodage de nos réactions face aux événements.

JOUR 2 : matin : Réussir ses entretiens de vente
Donner envie au client/prospect de travailler avec nous,
Développer le bon niveau de présence,
"Lire" son interlocuteur : la calibration,
Pratiquer la synchronisation,
Découvrir son client/prospect pour mieux vendre,
De l'art du questionnement,

Après-midi : Reconnaître les motivations d'achat de son client.
Argumenter par le bénéfice client,
Traiter les objections : fluidifier ses réponses et travailler ses réflexes comportementaux,
Engager la vente et conclure efficacement,
Soigner sa prise de congés

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Alternance exercices, débriefings systématiques et apports pédagogiques.
Appropriation par le jeu. Remise de son profil individuel HBDI ® à chaque participant. Training et co-coaching entre stagiaires.

