

DEVELOPPER LA PERFORMANCE COMMERCIALE

MIEUX SE CONNAÎTRE POUR MIEUX CONNAÎTRE SES PROSPECTS ET LES TRANSFORMER EN CLIENTS

Réf. Action : Formation Standard 03/05

Pré-requis : Aucun, toutes personnes en contact commercial avec des clients

Durée : 1 jour

Public : Tous les personnels commerciaux, chargés d'affaires, Assistants commerciaux et ADV. Entre 4 et 6 participants

Lieu de formation : GRADIAN

Coût de la formation : 920 € HT par jour et par stagiaire

Objectifs pédagogiques :

- Permettre aux stagiaires d'augmenter leur performance commerciale (hausse de leur CA) en maîtrisant mieux les outils, postures et attitudes de la communication interpersonnelle dans le cadre d'une relation commerciale
- Savoir, au cœur de son écosystème propre, « positionner le curseur » de son parcours de progrès à titre personnel et vis-à-vis des objectifs de l'entreprise.

Programme :

A travers la théorie DISC de W Marston, basée sur les comportements associés aux couleurs : « *la méthode des couleurs* » et les motivations :

- Comment mieux se connaître : dans ses forces et points de progrès en tant que personne et dans sa fonction professionnelle
- Savoir s'assouplir et se développer : tout en respectant ses limites
- Savoir mieux reconnaître les autres : collaborateurs, collègues, prospects, clients, managers, dans leurs forces et points de progrès
- Comment prendre en compte toutes les situations lors d'échanges humains :
 - Comprendre son style naturel et son style adapté.
 - Quelle dynamique identifier pour mieux se synchroniser ?
 - La communication verbale et non verbale
 - Le prisme de perception et le prisme du client
 - L'iceberg