

Vendre avec la méthode des couleurs

Format :

Présentiel et/ou Distanciel

Durée :

1 jour / 7 h

Référence :

COM-VEN-0196

Type de formation :

Formation qualifiante

Public :

Toute personne souhaitant Transformer les ventes. Aider le client à prendre une décision. Accélérer le cycle de vente Faire objecter les clients, lever les « non dits ».

Personnes en situation de handicap :

Vous êtes en situation de handicap et vous souhaitez faire une formation ?

Merci de bien vouloir nous contacter en amont afin d'étudier ensemble vos besoins et les solutions les plus adaptées.

Objectifs de développement des compétences :

Communiquer pour renforcer son efficacité commerciale.

Comprendre les motivations et attentes des clients.

Développer des argumentaires efficaces.

Répondre aux objections, gérer les tensions et conflits dans les moments difficiles.

Pré-requis :

Faire le lien avec les autres étapes de la vente.

Compétences et méthodes pédagogiques :

Les prestations de formation sont assurées par des formateurs professionnels qui utilisent des moyens pédagogiques adaptés.

Dans le cadre de session intra entreprise, possibilité de travailler sur vos projets afin de répondre à vos besoins spécifiques.

Supports de cours pédagogiques imprimés et/ou numérisés.

Répartition du temps (environ) :

Théorique 45%, Pratique 55%

Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'auto-positionnement:

Un questionnaire d'auto-positionnement est adressé aux stagiaires en amont de la formation afin de l'adapter aux besoins et attentes des participants.

Évaluation à chaud par le biais de travaux pratiques.

- Exercices, tests d'évaluations (QUIZZ ou QCM ...).

Moyens techniques et pédagogiques :

Salle(s) de cours équipée(s) des moyens audiovisuels avec le matériel adapté à la formation (si besoin, ordinateur par stagiaire).

Modalité et délai d'accès à la formation :

Toutes nos formations sont réalisées à la demande et en fonction des souhaits de nos clients.

Nous pouvons également réaliser des formations sur-mesure à partir de programmes existants ou en construisant un programme spécifique à partir de vos objectifs.

Merci donc de bien vouloir nous contacter par courriel ou par téléphone afin de définir ensemble les dates et modalités de formation souhaitées.

Tarif :

Nous contacter pour devis personnalisés.

Programme de la formation

1. Découverte des couleurs de la communication

Les 4 tendances Rouge / jaune / vert / bleu

Identifier son propre style / couleurs (à partir du profil de personnalité 4colors®)

2. Comprendre les motivations et attentes des clients

Les couleurs de nos clients et leurs attentes spécifiques

Les motivations des différents types de clients

3. Développer des argumentaires efficaces

Argumentaires en couleurs

Méthode RECAP

Travailler sur le style de client le plus opposé

4. Vendre « gagnant »

Etre convaincu pour être convainquant

Vendre la spécificité de son entreprise

Transmettre l'enthousiasme

Conclure efficacement

5. Gérer les situations difficiles

Gestion du stress (le mien et celui de mes clients)

Gestion des conflits clients

Les 2 niveaux de stress et leurs manifestations

Prise de recul et lâcher prise

Nous contacter :

Dominique Odillard : 05 24 61 30 79

Version mise à jour le 15/03/2023