

VENDRE AVEC LA PNL

Enrichir son savoir-faire commercial

PROGRAMME
Accessible en : **Intra-entreprise** ou **Visio formation**

J -15 > questionnaires avant-stage ciblant contexte, mission , difficultés et cas pratiques relayés par les participants

Jour 1

- 1 | Adopter les principes de communication interpersonnelle mis en évidence par la PNL dans sa posture de commercial**
- ▶ Les 3 filtres qui structurent notre expérience du monde
 - ▶ Les 3 mécanismes pour établir notre vision du monde
 - ▶ Le schéma de la communication et les écueils dans la transmission d'un message
 - ▶ Les postulats de la PNL

- 2 | Développer son sens de l'observation pendant un entretien client**
- ▶ L'observation des macro-comportements
 - ▶ La calibration, ou l'observation des micro-comportements
 - ▶ La détection des incongruences pour relever un malaise ou une incohérence

- 3 | Adopter une posture et des outils pour faire parler le client**
- ▶ La synchronisation sur les différentes dimensions : posturale, vocale, lexicale...
 - ▶ Les principes de l'écoute active qui marquent une véritable attention au client
 - ▶ Les différentes fonction de la reformulation pour faire parler le client
 - ▶ Le schéma de la note finale pour recueillir toute l'information utile

Ancrage des acquis

- ▶ Consolidation Plan d'action et de progression individuel

Jour 2

Réactivation des acquis du jour 1

- 4 | Affiner les attentes et besoins du client grâce au métamodèle**
- ▶ Les mécanismes du langage de précision
 - ▶ Les solutions pour faire préciser / parler le client de ses besoins
 - ▶ La technique du chunking pour affiner son cahier des charges
 - ▶ L'utilisation des figures du métamodèle pour construire un discours d'influence

- 5 | Adapter son discours au registre sensoriel du client**
- ▶ Les 3 registres sensoriels utilisés : visuel, auditif ou kinesthésique
 - ▶ Les 2 techniques pour détecter le registre dominant
 - ▶ Les caractéristiques comportementales pour repérer le registre du client

- 6 | Mieux cerner le comportement du client grâce aux métaprogrammes**
- ▶ Les principaux métaprogrammes utilisés dans la vente
 - ▶ L'identification des métaprogrammes dans le discours et le comportement
 - ▶ L'utilisation des métaprogramme pour adapter sa communication commerciale

Ancrage des acquis

- ▶ Consolidation Plan d'action et de progression individuel

S.A.V. Pédagogique : Crédit mail 7/participant pendant 6 mois.

Les activités pédagogiques Capite Corpus

- DécliC >** prendre conscience ...
- MécaniC >** s'approprier une méthode...
- PratiC >** se mettre en situation ...
- VériDiC >** s'entraîner dans son contexte ...

Objectifs pédagogiques
COMMENT FAIRE POUR ...

- 1 Adopter les principes de communication interpersonnelle mis en évidence par la PNL
- 2 Développer son sens de l'observation pendant un entretien client
- 3 Adopter une posture et des outils pour faire parler le client
- 4 Affiner les attentes et besoins du client grâce au métamodèle
- 5 Adapter son discours au registre sensoriel du client
- 6 Mieux cerner le comportement du client avec les métaprogrammes

EVAL'FORMATION

Avant la formation : Identifier ses **attentes**, ses **enjeux**, remonter ses **difficultés**, son **contexte**

En fin de formation : **Auto-évaluer sa progression personnelle** sur chaque objectif pédagogique

Après la formation : **Donnez votre avis** sur l'utilité de la formation de retour à votre poste de travail !

PROFIL DE L'INTERVENANT

Consultant Senior en Techniques de Ventes et Master PNL

PUBLIC

Personnes concernées : Commercial - Technico-commercial

Prérequis : Aucun

Effectif préconisé : max. 8 participants

CALENDRIER INTER (2 jours - 14h)

25 et 26 Février 2021 - À distance

20 et 21 Mai. 2021 - À distance

22 et 23 Nov.. 2021 - Présentiel - Paris / Lyon

MODALITÉS

Inter-entreprise : 1340 € / part

2 inscriptions - 10% soit 1206 € / participant | 3 inscriptions - 15% soit 1139 € / participant

[Télécharger un bulletin d'inscription](#)

Intra-entreprise : organiser cette formation dans votre entreprise

Visio formation : formation accessible à distance via classes virtuelles sur la base de 4 séances de 3,5 h

[Cliquer pour demander un devis détaillé](#)

Vous êtes en situation de handicap : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement : [nous contacter](#)