



VENDRE AVEC LA PNL

Enrichir son savoir-faire commercial



CAPITE CORPUS



PROGRAMME

Accessible en :



Intra-entreprise



Training individuel

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 fonctions 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 métaprogrammes pour adapter sa communication commerciale

Ancrage des acquis

- ▶ Consolidation Plan d'action et de progression individuel
- ▶ **Eval'formation** et remise des attestations

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



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



ÉVAL'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 et coach expert de la communication interpersonnelle et gestion des conflits



PUBLIC

Personnes concernées : Commercial - Technico-commercial

Prérequis : Aucun

Effectif : min. 3 - max. 8 participants



MODALITÉS

Intra-entreprise : organiser cette formation dans votre entreprise en présentiel ou en distanciel

Training individuel : formation accessible en "one to one" : durée et schéma pédagogique adaptés

[Cliquer pour demander un devis détaillé](#)

Les activités pédagogiques Capite Corpus

DéclIC > prendre conscience... **MécanIC** > s'approprier une méthode...

PratiC > se mettre en situation... **VériDIC** > s'entraîner dans son contexte...

Tel. : +33 (0) 950 05 60 60

Site : www.capitecorpus.com

Email : info@capitecorpus.com