



VENDRE AVEC LA PNL

Enrichir son savoir-faire commercial



PROGRAMME

Accessible en :



Intra-entreprise



Training individuel

- **Pour qui ?** Commerciaux seniors - technico-commerciaux
- **Prérequis :** Aucun
- **Profil de l'intervenant :** Consultant Senior et coach, expert vente et relation client
- **Durée du programme :** 2 jours soit 14 heures

J -15 > Votre formation se prépare dès maintenant : questionnaire personnalisé sur votre mission, vos enjeux, difficultés et cas rencontrés

1 | Adopter les principes de communication mis en évidence par la PNL dans sa posture de commerciale

- ▶ 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

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

Pendant la formation > mises en situation complétées à partir de vos cas réels

Clôture de la formation :

- ▶ Synthèse et points d'ancrage
- ▶ Formalisation du plan d'action personnalisé pour activer les nouveaux comportements

Nos activités pédagogiques : 4 temps pour ancrer durablement ...

- | | |
|--|--|
| "DécliC" : tests, auto-diagnostics pour activer la prise de conscience | "MécaniC" : exercices mécaniques pour s'approprier les techniques |
| "PratiC" : des simulations avec un cadre et un objectif définis | "VériDiC" : un entraînement semi-réel pour faciliter le transfert |



Objectifs pédagogiques

COMMENT FAIRE POUR ...

- 1 Adopter les principes de communication mis en évidence par la PNL dans sa posture commerciale
- 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 grâce aux métaprogrammes



MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

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

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



VOTRE FORMAT



Intra-entreprise : Votre formation s'adapte à vos **enjeux réels**. Vos équipes se forment ensemble aux dates qui vous conviennent



Training individuel : un **accompagnement personnalisé** à partir de ce programme pour progresser rapidement. Vous travaillez exclusivement sur vos problématiques, à votre rythme, en toute confidentialité.

TARIFS

- **Intra entreprise :** 3620 € - 2 jours - 8 participants (frais déplacement non inclus)
- **Training individuel :** 1790 € / 8 h d'accompagnement individuel

Tous nos tarifs sont **NETS** : TVA non applicable, article 293 B du CGI (exonération des organismes de formation de TVA)



INCLUS DANS VOTRE FORMATION :

- **Vos fiches mémos pocket** → l'essentiel des méthodes toujours sur vous !
- **Un Plan d'action personnalisé** → Fil rouge complété durant la formation
- **Un SAV Pédagogique** → 5 échanges mail/participant pendant 6 mois
- **Un Questionnaire préparatoire** → pour mieux vous connaître avant la formation



ECHANGER SUR VOS BESOINS PROGRAMMER UNE DATE



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

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

Site : www.capitecorpus.com

Email : info@capitecorpus.com

Capite Corpus -
Organisme de formation
45 rue Ste Geneviève - 69006 Lyon

Capite Corpus est
concepteur et diffuseur exclusif
de cette formation

n° de formation professionnelle : 82690854469
RCS Lyon - SIRET : 449 928 951 00044

VPNL