



## 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 fonction 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 métaprogramme 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 ...

- |   |  |
|---|--|
| <b>"DéliC"</b> : tests, auto-diagnostics pour activer la <b>prise de conscience</b> | <b>"MécaniC"</b> : exercices <b>mécaniques</b> pour <b>s'approprier</b> les techniques |
| <b>"PratiC"</b> : des <b>simulations</b> avec un cadre et un objectif définis       | <b>"VériDiC"</b> : un entraînement <b>semi-réel</b> 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](http://www.capitecorpus.com)

Email : [info@capitecorpus.com](mailto:info@capitecorpus.com)