VENDRE AVEC LA PNL

Décoder ses clients et adapter son discours grâce aux outils de la PNL

CAPITE CORPUS

2 jours • 14 heures | **3 À 8 participants** | **Intra-entreprise / individuel**

À QUI S'ADRESSE CE PROGRAMME ?

Commerciaux seniors - technico-commerciaux

Prérequis : aucun

Intervenant : consultant senior et coach, référent PNL

DÉLAI DE MISE EN OEUVRE

Entre 1 et 2 mois à compter de la demande

ACCESSIBILITÉ

Vous êtes en situation de handicap : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement.
Nous contacter.

LES + DE CETTE FORMATION :

- **Expérimenter les outils de la PNL :** des exercices d'appropriation pour tester chaque technique
- **S'entraîner sur des situations de vente réalistes :** entretiens et négociations simulés pour décoder le client et ajuster son discours
- **Agir sur chaque entretien client :** observer, questionner et adapter son discours au profil de chaque interlocuteur
- **Se former auprès d'experts de la PNL :** des consultants-formateurs qui maîtrisent la PNL et son application à la vente

VOTRE FORMAT & VOS TARIFS

Intra-entreprise

Votre formation s'adapte à vos enjeux réels. Vos équipes se forment ensemble aux dates qui vous conviennent. Vous souhaitez adapter ce programme, n'hésitez pas à nous contacter

3 620 € / 2 jours • 8 participants
Frais de déplacement non inclus

Training individuel

Un accompagnement personnalisé à partir de ce programme pour progresser rapidement. Vous travaillez exclusivement sur vos situations, à votre rythme, en toute confidentialité.

1 790 € / 8 heures
4 classes virtuelles de 2 heures en face à face

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

INCLUS DANS VOTRE FORMATION

Des 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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avant : identifier ses attentes, remonter ses difficultés, son contexte

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

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

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
Concepteur et diffuseur exclusif de cette formation • N° de formation professionnelle : 82690854469
RCS Lyon - SIRET : 449 928 951 00044

VENDRE AVEC LA PNL
OBJECTIFS ET PROGRAMME

CAPITE CORPUS

NOS ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES : **DécliC** : tests et auto-diagnostics **MécaniC** : exercices d'entraînement **PratiC** : mises en situation avec débriefing **VéridiC :** entraînement sur vos situations réelles

J-7 **Votre formation se prépare dès maintenant :** questionnaire personnalisé sur votre mission, vos enjeux, vos difficultés et les cas rencontrés.

JOUR 1

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

EN PRATIQUE
- Expériences sur les filtres de perception
- Exercices : distinguer les faits des interprétations

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

EN PRATIQUE
- Exercices de calibration
- Training : repérer les incongruences d'un client

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

EN PRATIQUE
- Démo : la synchronisation à notre insu
- Training : se synchroniser sur son interlocuteur
- Training : écouter activement pour faire émerger les vraies attentes du client

JOUR 2

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

EN PRATIQUE
- Exercices : repérer les imprécisions dans le discours du client
- Training : faire préciser les besoins d'un client et les reformuler
- Exercices : construire des phrases 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

EN PRATIQUE
- Test : identifier son propre registre sensoriel
- Exercices : repérer les registres dans un discours
- Training : détecter le registre du client par le questionnement

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

EN PRATIQUE
- Exercices : identifier les métaprogrammes dans une conversation
- Training : découvrir les besoins du client en repérant son profil

Clôture de la formation :
- Synthèse et points d'ancrage.
- Formalisation du plan d'action personnalisé pour activer les nouveaux comportements.

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
Concepteur et diffuseur exclusif de cette formation • N° de formation professionnelle : 82690854469
RCS Lyon - SIRET : 449 928 951 00044