

BOOSTER SES VENTES AVEC LES OUTILS DE LA PNL

DATADOCKÉ

DURÉE

- 1 jour

PUBLIC

Tout public amené à accueillir une clientèle et à développer une relation commerciale

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

TARIFS

Nous consulter.

VALIDATION

Évaluation finale

Développer une image de qualité de votre entreprise en maîtrisant les fondamentaux d'une bonne communication - Savoir écouter pour répondre efficacement aux exigences de la clientèle - Fidéliser le client durablement - Mieux cerner les attentes et le comportement du client grâce à la Programmation Neuro-Linguistique (PNL), développer une relation de confiance, développer son sens de l'observation permettant de mieux vendre, adapter sa communication client grâce à la PNL.

Contenu de la formation:

- **Présentation de la PNL**

Définition, histoire et contexte de la PNL - Les fondements de la PNL Les finalités de la PNL - Les techniques de la PNL

- **Prendre conscience de son propre fonctionnement, de son style et de son impact sur les autres**

Les 4 piliers qui sous-tendent la connaissance de soi
Satisfaction et non satisfaction des besoins et de notre système de valeurs directement liés à nos frustrations et nos satisfactions
Maîtriser les leviers de nos états internes (réglages) et vision des événements

- **Améliorer sa communication commerciale**

Connaitre les bases de la communication - Apprendre à se positionner - Savoir entrer en contact avec son client Utiliser la synchronisation (comportementale, verbale, culturelle...) S'intéresser aux émotions de l'autre, faire preuve d'empathie Savoir mobiliser son énergie (auto-ancrage) - Savoir ajuster et changer sa perception - L'écoute active et le recueil d'information (faire préciser, faire parler le client)

- **Développer son art de la négociation et de la conviction**

Anticiper les questions et les objections Intégrer le point de vue de son interlocuteur pour mieux faire passer ses idées L'utilisation des figures du métamodèle pour influencer le client

MONCAMPUSTERTIAIRE

Mon Campus Tertiaire – 8 Rue des peupliers, Bâtiment D, 59810 Lesquin

03 20 78 97 77 – 07 82 74 84 73 – estimenord@gmail.com

SIRET 87827163400015

BOOSTER SES VENTES AVEC LES OUTILS DE LA PNL

DATADOCKÉ

Modalités Pédagogiques:

- Mise en situation
- Jeux de rôles
- Simulations de situations d'accueil téléphonique
- Echanges de pratiques
- Evaluation finale

DURÉE

- 1 jour

PUBLIC

Tout public amené à accueillir une clientèle et à développer une relation commerciale

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

TARIFS

980 € HT

VALIDATION

Nous consulter.

MONCAMPUSTERTIAIRE

Mon Campus Tertiaire – 8 Rue des peupliers, Bâtiment D, 59810 Lesquin
03 20 78 97 77 – 07 82 74 84 73 – estimenord@gmail.com
SIRET 87827163400015