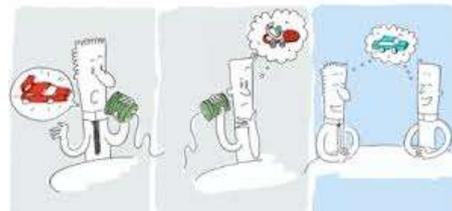


VENDRE AVEC LA PNL

Améliorer son savoir-faire commercial

La PNL peut sans contexte trouver des applications naturelles dans l'acte de vente. En effet, la vente et la PNL ont un dénominateur commun : l'influence. Beaucoup de commerciaux ont déjà entendu parler de la Programmation Neuro-Linguistique et son utilisation dans un contexte de vente. Pour passer du mythe à la réalité, et enrichir votre savoir-faire commercial avec de nouvelles techniques, cette formation vente spécifique à la PNL répond à vos attentes.

OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none">  Créer un climat de confiance avec vos clients.  Aider vos clients à construire leur avenir, à atteindre leurs buts.  Détecter les obstacles qui empêchent la réalisation du projet.  Quoi faire pour éliminer les obstacles ?  Adopter les principes de communication interpersonnelle mis en évidence par la PNL.  Développer son sens de l'observation pendant un entretien client.  Adopter une posture et des outils pour faire parler le client.  Affiner les attentes et besoins du client grâce au métamodèle.  Adapter son discours au registre sensoriel du client.  Mieux cerner le comportement du client.
CONCERNE	Toute personne intéressée à développer des compétences autour de l'utilisation des outils PNL.
PRÉREQUIS	Absence de prérequis
PÉDAGOGIE	<p>Apports didactiques. Travail sur situations personnelles des apprenants. Exercices de vidéoscopie.</p>
SANCTION DE LA FORMATION	Attestation d'acquisition de compétences
ÉVALUATION DES COMPÉTENCES	<p>Durant la formation, via des QCM et des mises en situation, le consultant établira une évaluation en trois niveaux <u>A</u>cquis – <u>E</u>n cours d'<u>A</u>cquisition – <u>N</u>on <u>A</u>cquis sur les compétences suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> ◦ Cerner les différents comportements client. ◦ Éliminer les obstacles. ◦ Utiliser le métamodèle.



PROGRAMME

ADOPTER LES PRINCIPES DE COMMUNICATION INTERPERSONNELLE MIS EN ÉVIDENCE PAR LA PNL

Les 3 filtres qui structurent notre expérience du monde.
Les 3 mécanismes pour établir notre vision du monde.
Le schéma de la communication.
Les écueils dans la transmission d'un message.
Les postulats de la PNL.

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.

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.
Ce qui marque une véritable attention au client.
Les différentes fonctions de la reformulation.
Ce qui fait faire parler le client.
Le schéma de la note finale pour recueillir toute l'information utile.

AFFINER LES ATTENTES ET BESOINS DU CLIENT GRÂCE AU MÉTAMODELE



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.

MIEUX CERNER LE COMPORTEMENT DU CLIENT GRÂCE AUX MÉTAPROGRAMMES

Les principaux métaprogrammes utilisés dans la vente
Leurs identifications dans le discours et le comportement.
Leur utilisation pour adapter sa communication commerciale

DURÉE

07 jours soit 49 heures