



# FORMATION

## Connaitre le profil de ses clients ou prospects pour négocier efficacement

### Référence :

131-321-13

### Durée :

2 jours

### Public :

Tout public

### Pré-requis :

Aucun

### Méthodes pédagogiques

- Supports de cours
- Mise en situation
- Echanges
- Attestation de formation

Cette formation avec les outils de gestion des profils comportementaux, vous permettra de connaître le profil de vos clients et prospect de TPE et PME et adapter votre argumentaire à leurs modes de fonctionnement.

Le gestion des profils comportementaux permet de confronter les vendeurs à leur profil. Elle est porteuse de changements positifs sur la performance individuelle et permet d'être pertinent dans son argumentaire.

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- **Mieux comprendre** son propre comportement,
- **Comprendre les autres**, identifier leurs modes de fonctionnement / répondre efficacement à leurs besoins,
- **S'adapter** son argumentaire
- **Développer** des stratégies de négociation efficaces et adaptés
- **Répondre** aux attentes de son client ou prospect en développant sa flexibilité relationnelle.



Eligible  
au DIF



## PROGRAMME

### Se connaître en tant que commercial pour mieux argumenter

- Identifier son profil de vendeur
- Connaître ses forces et faiblesses dans la négociation
- S'appuyer sur ses compétences pour inverser le rapport de force avec aisance
- Se positionner dans une relation de partenariat équilibré

### Connaitre son interlocuteur pour optimiser son approche et sa vente

- Identifier votre profil de négociateur
- Identifier le profil de votre interlocuteur
- Adapter votre style personnel à celui de l'acheteur
- Décrypter ses leviers de motivation
- Optimiser les relations interpersonnelles
- Créer un climat de confiance dans une relation gagnant /gagnant en utilisant les techniques de PNL

### Analyser les besoins et attentes réelle de son client

- Analyser les besoin du client (question ouverte /question fermée)
- Verrouiller les besoins, étape par étape
- Argumenter votre vente (Avantages /Bénéfices)
- Impliquer le client dans son argumentation
- Connaitre le circuit de décision
- Gérer les objections
- Savoir conclure sa vente

**Possibilité de faire passer le profil par vendeur afin que chaque vendeur connaisse individuellement ses forces et ses faiblesses en tant que commercial (180€ par personne sur des profils spécifiques vente en sus de la formation)**

