

FORMATION

Adapter et personnaliser ma communication pour dynamiser mes ventes

Tarifs :

Inter FOAD : 490 € HT/ stagiaire

Inter Présentiel : 590 € HT/stagiaire

Intra Présentiel : 1950 € HT/ forfait session

Durée : 1 jour, soit 7 heures

Nb de stagiaires maximum :

En FOAD : 6

En présentiel : 8



Horaires :

09h00 à 12h30/14h00 à 17h30

Ref : 2102

Objectif(s) :

identifier et comprendre son mode de fonctionnement en langage des couleurs pour réussir à communiquer efficacement avec tous types d'interlocuteurs, prospects, clients

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Comprendre les différents styles de communication en langage des couleurs avec le modèle BeHave Compass.
- Décrypter le (s) profil(s) de vos interlocuteurs et savoir s'y adapter.
- Savoir : Que faire et ne pas faire pour communiquer efficacement auprès de chacun de vos interlocuteurs, prospects clients

Public concerné :

Vendeur, commercial, agent commercial, tout public souhaitant développer une activité commerciale

Prérequis :

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Programme pédagogique :

Comprendre les différents styles de communication en langage des couleurs par la découverte du Modèle BeHave qui regroupe trois outils de mesure de la personnalité :

- a) Le profil statique BeHave Positionning système (BPS) qui définit les 8 composantes psychologiques intrinsèques fondamentales. (le profil personnel).
 - o Le mode focalisation de l'énergie : Introversion (I) ou Extraversion (O)
 - o Le mode évaluation des choix décisionnels : ME (M) ou YOU (U)
 - o Le mode évaluation de son environnement : Analytic (A) ou Systemic (S)
 - o Le mode structuration des actions : Control © ou Flexibility (F)
- b) Les 4 quadrants en couleurs
- c) Le profil dynamique S.E.T.I qui indique les positionnements comportementaux

FORMATION

Adapter et personnaliser ma communication pour dynamiser mes ventes

Durée : 1 jour, soit 7 heures

Nb de stagiaires maximum :

En FOAD : 6

En présentiel : 8

Horaires :

09h00 à 12h30/14h00 à 17h30



professionnels en situation habituelle et en situation stressante.

- o Identifier ses points forts et ses points de développement au plan des attitudes et comportements.
- o Mesurer les écarts entre sa personnalité et les autres types de personnalités.
- o Repérer sa capacité à s'adapter à d'autres types de personnalités,
- d) Les Warnings qui donnent de précieuses indications sur notre manière de fonctionner en environnement très difficile.
- o Identifier et apprendre à maîtriser ses warnings en environnement difficile.

Décrypter le (s) profil(s) de ses interlocuteurs et savoir s'y adapter.

- a) Training sur extraits de films
- o S'entraîner et apprendre à identifier les personnages en repérant leurs attitudes et comportements.

Savoir : Que faire et ne pas faire pour communiquer efficacement auprès de chacun de ses interlocuteurs, prospects, clients.

- o Quelles attitudes, comportements et communication adopter face à un profil à dominance rouge pour dynamiser mes ventes
- o Quelles attitudes, comportements et communication adopter face à un profil à dominance jaune pour dynamiser mes ventes
- o Quelles attitudes, comportements et communication adopter face à un profil à dominance verte pour dynamiser mes ventes
- o Quelles attitudes, comportements et communication adopter face à un profil à dominance bleue pour dynamiser mes ventes

Formateur :

Frédéric Septier, gérant de SARL BETTERBE, est consultant formateur de la structure.

Il conçoit, anime et évalue l'ensemble des formations proposées.

Coach certifié spécialisé dans la communication interpersonnelle –certifié sur le modèle BeHave Compass

Mes expériences en formation ventes et management :

10 ans de ventes/formation dans le domaine médical,

15 ans de direction régionale – Picardie, Paca - Responsable, développeur/formateur des équipes de ventes pour GSK -Un des leaders des Laboratoires pharmaceutiques.

FORMATION

Adapter et personnaliser ma communication pour dynamiser mes ventes

Durée : 1 jour, soit 7 heures

Nb de stagiaires maximum :

En FOAD : 6

En présentiel : 8

Horaires :

09h00 à 12h30/14h00 à 17h30



Renault consultant), SFR, Pia, Globe Express, Allianz, Agir à Dom ... (consultant formateur), Universités Montpellier, Aix-Marseille et Orléans (intervenant)

Moyens pédagogiques et techniques :

Formation en classe virtuelle pour la FOAD ou en salle de formation pour les présentiels

- Moyens pédagogiques : Formation en présentiel avec support PowerPoint – remise des profils –personnel et vente- à chacun des participants renseignés en amont de la formation – Apports théoriques – QCM formatifs – échanges de groupe – remise d'un aide-mémoire et d'une évaluation de votre positionnement sur chacune des 14 étapes de la vente associée à un plan d'action personnalisé pour exceller dans chaque compétence.

Les 14 étapes de la vente

- Fixation des objectifs
- Préparation et création d'un climat positif
- L'investigation et la compréhension du client
- Identification des acteurs clés
- Identification du profil psychologique du client
- Identification des informations clés
- Activation d'une stratégie de vente visant à découvrir les problèmes du client
- Mesure des problèmes du client pour valorisation de la solution proposée
- Gestion de la concurrence
- Présentation de l'offre au client répondant à ses problèmes et besoins
- Réponses aux objections
- Conduite de la négociation
- Conclusion de la vente
- Vérification de la satisfaction du client

- Moyens techniques : salle équipée d'un vidéoprojecteur ou écran de télévision, ordinateur, enceintes audio pour son vidéo.

FORMATION

Adapter et personnaliser ma communication pour dynamiser mes ventes

Durée : 1 jour, soit 7 heures

Nb de stagiaires maximum :

En FOAD : 6

En présentiel : 8

Horaires :

09h00 à 12h30/14h00 à 17h30



Validation/Sanction :

Évaluation qualitative de la formation à chaud – Évaluation de l'acquisition des compétences par QCM sommatif en fin de formation – Évaluation à froid de la formation en situation de travail quelques mois après

- Certificat de réalisation pour la FOAD ou feuille d'émargement pour le présentiel
- Remise d'une attestation individuelle de formation à chaque stagiaire ayant suivi la totalité de la formation et ayant réalisé l'évaluation des acquis

Mentions spécifiques à la Formation Ouverte à Distance – FOAD-

Recommandations pour les sessions FOAD

Disposer d'un ordinateur connecté à internet, équipé d'un micro, de haut-parleurs et d'une webcam

Nature des travaux demandés au stagiaire et le temps estimé pour les réaliser

Avant la formation :

a) Renseigner le profil BeHave Compass par le stagiaire. Un lien de connexion lui sera envoyé par mail au moins 7 jours avant la formation. Ce test a pour objectif d'établir le profil BPS, S.E.T.I du stagiaire, d'identifier les warnings du stagiaire et votre profil de vente au travers des 14 étapes de l'acte de la vente.

Compter une trentaine de minutes pour renseigner le test Behave Compass.

b) Un test de connaissances d'une vingtaine de minutes sera réalisé par le stagiaire via notre plateforme. Un lien de connexion lui sera envoyé par mail au moins 7 jours avant la formation. Ce test a pour objectif de mesurer le niveau d'entrée de l'apprenant et de permettre au formateur d'adapter sa formation au besoin.

Pendant la formation : à la fin de chaque séquence pédagogique, un QCM formatif d'une vingtaine de minutes en moyenne sera organisé en plénière, par le formateur, avec l'ensemble des participants à la session de formation. Ces exercices ont pour vocation de favoriser les échanges de groupe et de renforcer la compréhension des points-clés de la formation.

Après la formation :

à la fin de la formation, une évaluation sommative à chaud d'une vingtaine de minutes sera réalisée par le stagiaire. Document lui sera transmis par mail par l'animateur à la fin de la journée pour

FORMATION

Adapter et personnaliser ma communication pour dynamiser mes ventes

Durée : 1 jour, soit 7 heures

Nb de stagiaires maximum :

En FOAD : 6

En présentiel : 8

Horaires :

09h00 à 12h30/14h00 à 17h30



qu'il puisse réaliser cet exercice en la présence du formateur. Évaluation pour mesurer le niveau d'acquisition des compétences de l'apprenant.

Modalités de suivi et d'évaluation spécifiques aux séquences de formation ouverte à distance :

A l'issue de la formation, une attestation individuelle de formation sera transmise à chaque participant ayant suivi la totalité de la formation et ayant réalisé l'évaluation des acquis des compétences. Un certificat de réalisation signé par le stagiaire, l'employeur et l'organisme de formation sera délivré aux parties prenantes. L'organisme de formation tient à disposition de l'administration ou de tout financeur, toutes traces d'exécution de la formation : relevés de connexion, traces d'échanges (courriels), enregistrement de la classe virtuelle, récapitulatif et justificatifs des travaux réalisés par l'apprenant, résultats aux tests et aux évaluations, etc...

Moyens d'organisation, d'accompagnement ou d'assistance, pédagogique et technique mis à la disposition du stagiaire :

La formation se déroule en face à face à distance formateur/stagiaire (classe virtuelle). Le formateur assigné à cette action de formation a toutes les compétences requises pour accompagner et assister le stagiaire sur le plan pédagogique et technique. Ses coordonnées sont transmises au participant avec le courrier de convocation. Quelques jours avant la formation, un lien de connexion à la plateforme de visioconférence avec un guide de prise en main est envoyé au stagiaire pour réaliser le test de connexion. Pendant la formation, l'assistance pédagogique et technique est assurée par le formateur.