

Techniques de communication influentes

Formation Management / Développement personnel / Communication



Cette formation pratique aidera les commerciaux à améliorer la qualité de leur communication pour s'adapter aux situations et à différents types d'interlocuteurs dans un environnement concurrentiel. Elle aidera vos collaborateurs à faire de leurs rendez-vous en face à face des points d'ancrages forts dans l'acte de vente.



OBJECTIFS

- Déterminer les différences dans les situations de vente rencontrées et adapter les techniques
- Renforcer sa crédibilité pour se positionner comme partenaire des résultats du client
- Analyser la situation de son client, ses objectifs, ses contraintes pour construire une stratégie de développement
- Développer sa capacité d'influence et sa projectivité
- Utiliser de nouvelles méthodes adaptées à votre environnement

PUBLIC

Les commerciaux et les managers qui cherchent à développer et à améliorer leur communication pour renforcer leur impact

PRE-REQUIS

- Il n'y a pas de pré-requis nécessaire pour suivre cette formation. Il est seulement préférable que le participant soit familiarisé à la gestion de projet ou d'avoir travaillé dans un environnement projet. Pour passer la certification, vous devez vous inscrire et déposer un dossier de candidature sur le site du PMI.
- La lecture des documents de PréFormation est recommandée.

PROGRAMME

- Prise en compte des différentes situations de ventes rencontrées
- Passer de la vente d'un besoin à la vente de solution
- Valoriser la solution à hauteur des enjeux
- S'inscrire davantage dans les objectifs et enjeux du client
- Passer du stade de fournisseur à partenaire
- De la phase de découverte à l'investigation
- Amener le client à faire le distinguo entre être informé (via le net) et avoir la connaissance (expertise vendeur)
- Maîtriser les techniques de communication influentes
- L'art de la reformulation inductive
- Bâtir une offre de conquête en situation concurrentielle
- Démontrer le retour sur investissement

Horaires, Planning et Déroulement de cette formation

Horaires

- Formation de 9h00 (9h30 le premier jour) à 17h30.
- Deux pauses de 15 minutes le matin et l'après-midi.
- 1 heure de pause déjeuner

DEROULEMENT

- Les horaires de fin de journée sont adaptés en fonction des horaires des trains ou des avions des différents participants.
- Une attestation de suivi de formation vous sera remise en fin de formation.
- Cette formation est organisée pour un maximum de 14 participants.

PROCHAINES FORMATIONS

[Réussir la Certification Gestion de Projet PMP du PMI](#)
[Réussir la Certification PRINCE2 Foundation](#)
[Réussir les Certifications PRINCE2 Foundation et PRINCE2 Practitioner](#)
[Réussir la Certification ITIL Foundation](#)
[Réussir la Certification Agile certifié SCRUM Master](#)
[Réussir les Certifications TOGAF Certified et TOGAF Foundation](#)

Retrouvez cette formation sur notre site :
[Techniques de communication influentes](#)

A retenir

Durée : **2 jours** soit 14h.
Réf. **CYTCl**

01 42 93 52 72

Dates des sessions

Paris
22/11/2018

Cette formation est également proposée en formule **INTRA-ENTREPRISE.**



Inclus dans cette formation



Coaching Après-COURS

Pendant 30 jours, votre formateur sera disponible pour vous aider. CERTyou s'engage dans la réalisation de vos objectifs.

100%
SATISFACTION GARANTIE

Votre garantie 100% SATISFACTION

Notre engagement 100% satisfaction vous garantit la plus grande qualité de formation.