



Mieux communiquer, Mieux vendre en couleurs

Objectifs pédagogiques :

Atteindre et dépasser ses objectifs de vente

- Comprendre son propre style de communication pour renforcer son efficacité commerciale
- Comprendre les motivations et attentes des clients
- Développer des argumentaires efficaces

- Répondre aux objections, gérer les tensions, les conflits, les moments difficiles

Public concerné :

Les collaborateurs en contact direct avec les clients.

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire.

Formateur :

Audrey PIERRE – Consultant spécialiste en gestion de TPE, certifiée 4colors programs®, experts en communication et relation client, partenaire du réseau La clé du temps.

Handicap :

Vous êtes porteur de handicap ? N'hésitez pas à nous consulter afin d'évaluer les possibilités d'adaptation

Délais, modalités et organisation de la formation :

- Sur inscription : minimum 15 jours avant la formation
- Formation présentielle
- Durée : 2 jours consécutifs
- Effectif : 4 à 6 stagiaires
- Lieu : A définir



Démarches pédagogiques :

Un séminaire 100% ludique, interactif et concret

- **Profil individuel de personnalité 4Colors®**
- Méthode des couleurs, jeux, exercices progressifs, travaux de groupes, benchmark
- Supports technologiques variés, jeux interactifs individuels et d'équipe, extraits de film, clips, quizz, accès en ligne à des tests et espace stagiaires en ligne pour aller chercher des données complémentaires.

Moyens mobilisés :

- Dossier de formation remis au participant
- Profil individuel de personnalité 4Colors®
- Supports technologiques variés, jeux interactifs individuels et d'équipe, extraits de film, clips, quizz, accès en ligne à des tests et espace stagiaires en ligne pour aller chercher des données complémentaires.

Méthodes pédagogiques utilisées :

- Méthode affirmative : Explication par l'intervenant, mise en œuvre par les stagiaires sur un cas concret.
- Méthode active : Confrontation aux pratiques et aux difficultés, échanges d'expériences.
- Méthode expérientielle : Apprentissage en conditions réelles.

Modalités d'évaluation

- Questionnaire de connaissances préformation
- Validation des objectifs à atteindre à partir de ce questionnaire
- Exercices d'évaluation pendant le parcours
- Questionnaire d'acquisition des connaissances post-formation
- Questionnaire de satisfaction du stagiaire en fin de formation

Suivi de formation :

Feuille d'émargement



Coût pédagogique :

FORFAIT formation : A définir en fonction du besoin

Organisme de formation :

Numéro de Déclaration d'Activité :93132140713

Certificat Qualiopi n° QU24030281

N° de SIRET : 883 321 044 00017 RCS Marseille

Contenu :

Découvrir les couleurs de la communication

- Les 4 tendances Rouge / jaune / vert / bleu
- Identifier son propre style / couleurs (à partir du profil de personnalité 4colors®)

Comprendre les motivations et attentes des clients

- Les couleurs de nos clients et leurs attentes spécifiques
- La boussole du non verbal pour identifier la couleur des clients
- Les motivations des différents types de clients

Développer des argumentaires efficaces

- Argumentaires en couleurs
- Maîtriser la méthode RECAP en couleurs
- Travailler sur le style de client le plus opposé

Vendre « gagnant »

- Être convaincu pour être convainquant
- Vendre la spécificité de son entreprise
- Transmettre l'enthousiasme
- Conclure efficacement

Gérer les situations difficiles

- Gestion du stress (le mien et celui de mes clients)
- Gestion des conflits clients