

Vendre avec les outils de la PROCESS COM MODEL*

Formation continue

Durée

3 jours

Support

Fascicule

Coût

1750€ HT/ jour (Intra) + 220€ HT /
Inventaire de personnalité

Domaines de formation

Management & Ressources Humaines

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de
prérequis

Objectifs

- Identifier son style de communication préférentiel
- Découvrir sa structure de personnalité, repérer ses points forts et ses points de progrès
- Découvrir les différents types de personnalité
- Commerciaux améliorer votre pratique de communication, appliquer les styles de communication en fonction des 6 types de personnalité
- S'approprier les canaux de communication et utiliser le canal approprié à son client
- Savoir communiquer en positif avec son client
- Les différents motivateurs de la vente : perception, canal, les besoins psychologiques.
- Identifier le profil de ses clients
- Réagir de façon adaptée aux séquences de mécommunication de ses clients
- Mettre en place un plan de progrès personnel

Programme détaillé

1. Découvrir le Modèle Process Com

- Comprendre les fondamentaux et les applications du modèle Process Com dans la relation aux autres
- Identifier les caractéristiques des 6 types de personnalité et leurs processus de communication
- Comprendre le principe de la structure de personnalité

2. Mieux se connaître et comprendre son mode de fonctionnement

- Identifier son propre profil et son mode de communication préférentiel
- Découverte et analyse de sa propre structure grâce à l'inventaire de personnalité
- Comprendre l'influence de sa structure de personnalité sur ses comportements
- Comprendre la manière de fonctionner de ses collaborateurs et de ses clients

3. Apprendre à détecter ses besoins et ceux de ses clients

- Développer son écoute et ses qualités d'observation
- Identifier le profil de ses clients
- Détecter les environnements préférés pour soi-même et ses clients
- Détecter ses besoins psychologiques et ceux de ses clients

4. Créer les conditions de la vente avec la Process Com

- Adapter son style de communication et de vente
- Les différents motivateurs de la vente : perception, canal, les besoins psychologiques.
- Explorer les leviers de motivation de chacun des 6 types de personnalité
- S'approprier les différents styles de vente et savoir s'adapter à son interlocuteur

5. Détecter les situations de stress

- Détecter les manifestations du stress
- Comprendre le lien entre stress et écoute
- Découvrir les 3 degrés de stress et les comportements associés
- Connaître les comportements prévisibles des 6 types de personnalité sous stress
- Identifier les situations qui sont sources de stress pour soi-même
- Savoir définir les besoins positifs et négatifs de ses interlocuteurs
- Savoir satisfaire les besoins exprimés et détectés dans le cadre de sa communication

Vendre avec les outils de la PROCESS COM MODEL*

Formation continue

6. Rétablir une interaction de qualité

- Adapter sa communication en fonction du degré de stress et du type de personnalité de son client
- Savoir donner des signes de reconnaissance
- Savoir émettre une critique, dire « non » en tenant compte du type de personnalité de ses clients
- Réagir de façon adaptée aux séquences de mécommunication de ses clients

7. Mettre en place un plan de progrès personnel

- Identifier le challenge lié à sa structure de personnalité, s'engager sur des points de progrès
- Identifier des actions à mettre en œuvre au quotidien pour développer sa croissance et son agilité relationnelle

Moyens pédagogiques

Apports théoriques, cas pratiques, échanges de pratique.

Modalités de suivi et d'évaluations

Quizz de fin de formation

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de Handicap

Veuillez consulter notre [démarche handicap](#)

Une question ? Besoin d'un accompagnement ?

Nos conseillers sont là pour vous guider :

Email : contact@aforp.fr

Dernière mise à jour : 03/06/2024