

Mieux vendre en utilisant la PNL

POURQUOI CETTE FORMATION :

La PNL apporte au processus de vente des outils et des techniques permettant de découvrir rapidement les modes de fonctionnement d'un client et de communiquer avec lui dans son canal de communication. Cette formation apporte aussi au vendeur des outils plus personnels pour programmer ses futurs succès.

OBJECTIFS :

- ✓ Développer les qualités nécessaires pour réussir la vente
- ✓ Utiliser les outils PNL pendant tout le processus de la relation commerciale
- ✓ Optimiser sa communication face à des interlocuteurs variés

THÈMES abordés

L'état d'esprit de la PNL

L'origine de la PNL, sa philosophie, son code de déontologie,
 Les présupposés de la PNL, ses fondements
 Notion de carte du monde
 Les filtres neurologiques, culturels, personnels par l'expérience
 Les processus : Cognitif – Etat Interne – Comportement Externe

Découvrir le prospect et prendre rendez-vous

Trouver les bonnes raisons d'appeler le prospect
 L'importance des premières minutes, capter son attention
 Apprendre à structurer son discours de façon claire et précise
 S'entraîner à utiliser un langage adapté à son prospect
 L'apport des outils PNL
 Les stratégies mentales que chacun utilise pour agir

Comprendre le client

Prendre conscience des filtres sensoriels et socioculturels du client
 Découvrir le canal sensoriel privilégié du client
 Les croyances du client au regard de sa position d'acheteur
 Cibler les besoins du prospect et ses motivations
 Un outil traditionnel : Le SONCAS
 Repérer les métaprogrammes PNL du client pour savoir comment il décide, achète
 Utiliser les outils et techniques PNL pendant l'entretien

Convaincre et inciter à l'achat

Adopter les positions de perceptions (se mettre à la place du client pour agir)
 Traiter les objections, recadrer
 Les techniques de calibration
 S'entraîner à répondre aux différentes attitudes possibles
 L'utilisation de la synchronisation PNL dans l'acte d'achat

La PNL, outil spécifique pour programmer ses réussites

Se créer des ancrages pour réussir
 Savoir utiliser ses propres ressources internes
 Pratiquer la visualisation mentale de réussite
 Renforcer sa confiance en soi grâce aux outils PNL

DUREE :
2 jours

FORMULES :
Intra
Formaching

PRIX :
 Nous consulter

PUBLIC :
Commerciaux
Vendeurs
Chargés d'affaires

PARTICIPANTS
 Maxi 10 personnes

PEDAGOGIE
Pratique : 80%
Théorie : 20%

Exercices
d'entraînement
avec les produits
et offres de service
de l'entreprise

Démonstrations
 Apports théoriques
 Conseils pratiques

EVALUATION
 Evaluation à chaud