



## **MIEUX VENDRE EN S'ADAPTANT A VOTRE INTERLOCUTEUR**

### CONSTAT :

"Qui se ressemble s'assemble" dit le vieil adage. Comment élargir vos chances de succès avec des clients qui ne vous ressemblent pas ? Comment adapter votre contact, votre offre, votre argumentation à votre interlocuteur ?

### OBJECTIF :

Ce stage permet :

- D'identifier votre propre style de vente.
- De reconnaître le style comportemental de vos interlocuteurs.
- D'adapter votre comportement aux besoins et fonctionnement de vos prospects et clients.
- De revoir et d'approfondir les facteurs clés de succès d'un entretien de vente.

### POPULATION CONCERNEE :

Tout commercial en relation de face à face avec des clients, ayant déjà acquis les fondamentaux de l'entretien de vente.

### PRINCIPAUX THEMES ETUDIES :

- Se positionner soi-même et positionner son type de vente
- Reconnaître le profil de son interlocuteur : les mots, la voix, les gestes
- Les forces, faiblesses, motivations et besoins associés à chaque couleur
- Apport théorique sur les profils : l'approche D.I.S.C de Marston et les profils de Jung
- Utiliser la méthode avec ses prospects et clients dans les différentes étapes de l'entretien de vente : contact-confiance, connaître - comprendre, convaincre, conclure.

### METHODE PÉDAGOGIQUE :

Succes Insight : Le langage des couleurs et son association aux différents profils comportementaux permet un apprentissage ludique et convivial, une mémorisation facile et une utilisation pragmatique de la méthode.

Méthode très interactive : travail en sous-groupe, jeux de rôle, mises en situation  
Chaque participant reçoit son propre profil comportemental (10 ou 25 pages selon l'option choisie) établi à partir d'un questionnaire.

### DURÉE RECOMMANDÉE :

3 jours