



PERSONNALISER LA RELATION COMMERCIALE AVEC LES COULEURS

**INSTALLER UNE RELATION DE CONFIANCE DURABLE AVEC SES CLIENTS,
FONDÉE SUR UNE ÉCOUTE ET UN CONFORT RELATIONNEL ET PROFESSIONNEL**

Objectifs :

- 1- Découvrir son style de vente optimal, comprendre les 4 types de préférences comportementales et leur impact dans la relation commerciale
- 2- Repérer le style de son client, les compatibilités et risques de conflit
- 3- S'ajuster à son interlocuteur sur chaque temps de l'entretien
- 4- Mettre en place son plan de progrès pour capitaliser sur ses forces et améliorer ses points de progrès

Public concerné :

Toute personne impliquée dans une relation avec des clients, en vente directe ou indirecte ou en appui d'un service commercial (assistantes et assistants, technico commerciaux, services après vente)

Pré-Requis

Avoir une première expérience d'une relation commerciale
Réaliser son profil de personnalité

Programme :

Premier thème : Découvrir les 4 styles de vente, établir une cartographie comportementale

- 1- Découvrir le «Modèle des Couleurs»
- 2- Comment vendez vous à vos clients ? Analysez votre style de vente,
- 3- les 4 styles de vente : attitude de base, comment vous débutez et menez l'entretien, vos forces et les faiblesses potentielles,

Deuxième thème : Repérer le style de son client, ses attentes, les points de compatibilités et de conflit

- 1- Repérer le style dominant de son client : utiliser une « liste de points clés » pour mieux observer et écouter son client
- 2- Anticiper les types de question selon le style dominant
- 3- Prendre conscience de l'effet de mon style sur mon client: les compatibilités et les risques de conflits

Troisième thème : S'ajuster à son interlocuteur sur chaque temps de la démarche commerciale

- 1- Effectuer sa préparation, sa présentation, adapter son attitude générale
- 2- Analyser son offre produit/service et identifier les avantages/bénéfices important selon chaque style
- 3- Utiliser la stratégie de vente appropriée avec un client de style Rouge, Vert, Bleu, Jaune dominant

Quatrième thème : Développer son plan de progrès personnel

- 1- Identifier à quelle étape de la relation se trouvent vos forces et vos faiblesses
- 2- Maximiser les points forts
- 3- Développer les relations complémentaires au sein de l'équipe pour améliorer ses faiblesses

Méthodes d'intervention :

- Large place aux mises en situation et aux jeux de rôles
- Jeux analogiques
- Appel aux expériences des participants
- Nombreux échanges et travaux en sous-groupes

Durée : 1,5 à 2,5 jours

Contact : Catherine Pellé 06 60 47 14 64 – c.pelle@catherine-pelle-consultant.fr