

« Vendre plus »

Les commerciaux sont fatigués de recevoir toujours la même formation aux techniques de vente souvent déclinées selon chaque étape de l'entretien de vente et ils ont raison. Maîtriser la connaissance de son produit et les techniques de vente est absolument nécessaire mais ce n'est pas en faisant la même formation 10 fois que les ventes vont s'améliorer.

Mis en place auprès de plusieurs équipes, **ce module a obtenu des résultats fulgurants** : la productivité a augmenté en moyenne de 33%, le taux d'efficacité de 29% et le taux d'activité de 25%. Au lieu de faire une formation, nous proposons **une cohésion d'équipe basée sur le modèle ComColors** avec un **accompagnement du manager et un coaching digital des commerciaux**.

**Renseignements /
inscriptions :**
01 69 23 39 19
contact@comcolors.com
www.comcolors.com

LIEU : À définir
NOMBRE D'HEURES : 14h, soit 2 journées
TARIF : Nous contacter
PROCHAINES SESSIONS : Nous contacter

DÉLAI D'ACCÈS : Inscriptions possibles jusqu'à 8 jours avant le démarrage de la formation
MODALITÉS D'ACCÈS : Nous contacter

Public :

Profil : Les membres des équipes de vente

Prérequis : Aucun

Nombre de participants : Le/la manager et son équipe

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : ComColors Partners met en place une politique active d'emploi et d'insertion des personnes en situation de handicap. Toute candidature fera l'objet d'une étude personnalisée.

Objectifs de la formation :

À l'issue de ce stage les participants seront capables de :

- Prendre conscience de son **style de vendeur** ;
- Savoir identifier le **style d'achat** de ses clients ;
- Être capable d'**ajuster sa façon d'entrer en relation** avec ses clients en fonction de leur type de personnalité ;
- Prendre conscience des **différences de perception** entre les différents types de personnalités ;
- Apprendre à **adapter son discours** pour faire passer son message.

www.comcolors.com | contact@comcolors.com | 01 69 23 39 19

Modalités pédagogiques :

- Savoir **utiliser les différentes couleurs** de la personnalité ;
- Utiliser les **filtres de communication** adaptés à son client ;
- Savoir **gérer son propre niveau d'énergie** et son stress ;
- Décoder les **comportements sous stress** de son client et savoir y répondre positivement ;
- Être capable de **maintenir une relation de qualité** même dans les situations de tension ;
- Savoir **satisfaire les motivations profondes** de ces clients ;
- **Questionnaire** comme colorize ;
- Apport théorique ;
- Utilisation de **séquences vidéo** mettant en scène les différents concepts de la formation ;
- Exercice de **quiz et feedback digitaux** permettant de mieux intégrer les concepts abordés.

Modalités d'évaluation :

En fin de formation les participants répondent à un questionnaire de contrôle de connaissances pour les mesurer.