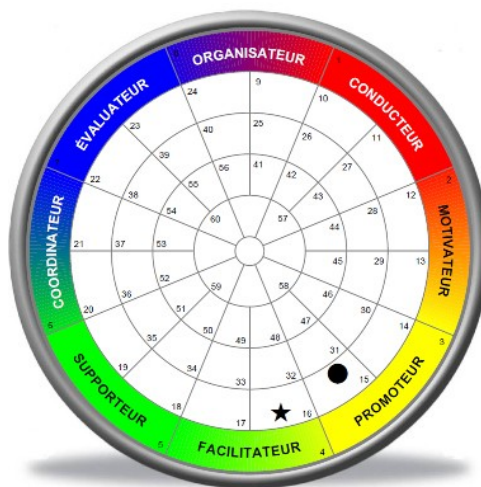


Influencer avec Success Insights

Objectifs de la formation

- Identifier son comportement dominant, ses atouts et axes d'amélioration
- Savoir identifier les profils de ses clients au quotidien pour adapter sa relation commerciale
- Maîtriser les techniques et outils comportementaux pour garder la maîtrise de la relation commerciale et de la négociation



Programme

Les 4 profils comportementaux du Success Insights dans la vente

- Le modèle Success Insights, objectifs et domaines d'application dans la vente
- Les points forts, limites, besoins et moteurs de chaque profil
- La communication à adopter selon le profil et le contexte

Découvrir son profil commercial (rapport personnalisé de 30 pages)

- Comprendre les interactions entre les profils
- Analyser les différences de comportements
- Anticiper les conséquences dans la relation commerciale

Identifier le profil du client pour une vente individualisée

- Repérer rapidement le mode de fonctionnement de ses clients
- S'adapter à ses clients et gérer les situations commerciales individuellement
- Développer sa flexibilité de vendeur pour convaincre

Anticiper et traiter les situations délicates

- Comprendre les difficultés relationnelles rencontrées avec certains clients
- Anticiper les comportements inefficaces dans les situations de tension
- Rétablir une communication efficace et positive avec ses clients
- Gérer son stress et garder le contrôle de la relation

Les boosters pédagogiques Meltis, l'assurance d'une formation motivante !

Réf. : VNDISC
Durée : 2 jours

Tarifs :
Paris : 1090 € HT
Toulouse : 780 € HT



Pour plus d'informations ou pour vous inscrire à cette formation contactez Delphine LE DANTEC au 0810.110.800 (coût d'un appel local).
Formation-inter@meltis.fr