

BIEN VENDRE VOS SERVICES

« SAVOIR ECOUTER POUR MIEUX COACHER, COMMUNIQUER ET VENDRE... »

POUR QUI ?

Toute personne amenée à optimiser ses méthodes de communication et d'influence dans une idée de mieux coacher et mieux vendre ses services.

OBJECTIFS

- Obtenir plus facilement des résultats en développant une qualité d'écoute tournée vers l'autre et non pas sur soi
- Améliorer la rapidité et la performance des échanges pour reconnaître les besoins et les attentes de vos clients
- Passer d'une relation superficielle à une véritable relation de partenariat, la fidélisation est ainsi plus naturelle
- Mener efficacement un coaching en s'appuyant sur l'écoute active et disponible
- Atteindre une meilleure connaissance de soi-même, donc une meilleure compréhension des autres
- Négocier avec aisance en toute simplicité avec de réels succès mesurables

PROGRAMME

LES LIMITES DE LA COMMUNICATION DESCENDANTE

- La prise de conscience des écarts de compréhension et d'interprétation
- Les différences de ressentis et de perception
- Les ressentis négatifs du récepteur quand celui est en situation de monologue
- La découverte de la nécessité de l'échange

MISE EN ÉVIDENCE DES MÉCANISMES DE COMMUNICATION HUMAINE

- Les 2 dimensions de la parole : la dimension rationnelle et la dimension subjective. Les préférences cérébrales (droite, gauche)

Articles D.6321-1, D.6321-3 et L.6353-1 du Code du Travail - Titre ou intitulé de l'action : Formation **Bien vendre vos services**

SARL LEADERFIT'
9 rue du Général Mocquery 37550 Saint Avertin
Organisme de formation continue
RCS TOURS 423 277 565
SIRET 423 277 565 00069 - NAF 8559A

VITALYS SARL
20, rue du commerce L-3450 DUDELANGE
Grand Duché du Luxembourg
TVA LU 18538688
TVA BE 0823263348
116437/A - 116437/B



BIEN VENDRE VOS SERVICES

PROGRAMME

SAVOIR UTILISER LE VERBAL ET LE NON VERBAL DANS UNE VENTE

- Montrer l'effet paradoxal d'un manque d'écoute
- Montrer qu'il est facile d'optimiser l'efficacité des messages
- Montrer l'efficacité des comportements non verbaux
- Montrer la simplicité d'une conclusion acceptée

DÉVELOPPER SES APTITUDES À LA VENTE ?

- La finalité de la négociation : échange entre 2 personnes au profit des 2
- Transformer une objection en atout
- Rester dans une position GAGNANT-GAGNANT

LES PLUS

Un module indispensable pour mieux rentabiliser et utiliser tous les autres. Une démarche de vente éthique, basée sur l'écoute et un système gagnant-gagnant.

A l'issue de cette formation, votre métier allie plaisir et augmentation de votre clientèle...

FORMATEURS

Guy Michel BOULEY

DURÉE DE LA FORMATION

14h de formation
réparties sur 2 jours

INFOS & INSCRIPTIONS

www.leaderfit-formation.com
contact@leaderfit.com
02 47 52 66 01
belux@groupe-leaderfit.com
621.24.99.48. (du Luxembourg)
0494.61.81.04. (de la Belgique)

Articles D.6321-1, D.6321-3 et L.6353-1 du Code du Travail - Titre ou intitulé de l'action : Formation Bien vendre vos services

SARL LEADERFIT'

9 rue du Général Mocquery 37550 Saint Avertin
Organisme de formation continue
RCS TOURS 423 277 565
SIRET 423 277 565 00069 - NAF 8559A

VITALYS SARL

20, rue du commerce L-3450 DUDELANGE
Grand Duché du Luxembourg
TVA LU 18538688
TVA BE 0823263348
116437/A - 116437/B