



# Optimisez vos performances commerciales

DUREE : 1 jour  
PRIX : 2500 € TTC (Max : 12) en intra



## PARTICIPANTS

Technico commerciaux – attaché commercial - vendeur  
Prérequis : aucun

## OBJECTIFS

- Connaître les fondamentaux de la vente et de la psychologie de la performance
- Être plus impactant dans sa communication pour convaincre
- Reconnaître le profil psychologique et comportemental de son interlocuteur par l'observation de sa communication verbale, paraverbale et non verbale pour mieux s'adapter
- Répondre aux objections en fonction du profilage comportemental

## PROGRAMME

- APPRENDRE A CRÉER UNE RELATION DE CONFIANCE
- COMMENT AUGMENTER SA SYMPATHIE ?
- COMMENT AUGMENTER SA FIABILITE ?
- ADAPTER LA POSTURE APPROPRIÉE
- CONNAÎTRE LES GESTES INVARIABLES
- DÉCRYPTER LA GESTUELLE DES PROFILS DISC
- SAVOIR POSER LES BONNES QUESTIONS
- SAVOIR ARGUMENTER ET RÉPONDRE AUX OBJECTIONS EN FONCTION DES PROFILS



## APTITUDES ÉVALUÉES

- Identifier rapidement le profil de son interlocuteur en utilisant l'observation du langage verbal, paraverbal et non verbal.
- Savoir poser les bonnes questions
- Savoir argumenter et répondre aux objections en fonction du profil

**Tour de table** pour recueillir les attentes des participants  
**Moyens pédagogiques** : support de cours – exercices pratiques – mises en situation  
**Evaluation des acquis formation** : réalisée en e-learning et en cours de formation

**Certification** : Non  
**Sanction du parcours** :  
Attestation de fin de formation