



Se connaître et reconnaître son style commercial

- OBJECTIFS**
- Comprendre sa façon de fonctionner et celle des autres
 - Reconnaître son interlocuteur
 - Adapter sa communication et son argumentation commerciale
 - Découvrir son style de vente

- CONTENU**
- Découvrir qui l'on est sur deux axes : la collecte des informations et la manière de prendre ses décisions
 - Partir de ses points forts pour entrer en relation (mode extraversion ou introversion)
 - Organiser l'argumentation et la conclusion selon le mode de fonctionnement préféré de son interlocuteur : prendre le bon rythme, parler le même langage
 - Identifier les indices comportementaux de ses clients et prospects
 - Identifier et comprendre les différentes tactiques commerciales
 - Reconnaître les acteurs dans le paysage pour les solliciter à bon escient

**MÉTHODES
PÉDAGOGIQUES**

- **Mnemotypes®** : découverte de soi et des types de personnalité, approche par fonction. Inspiré de CG. Jung. Utilisation d'images permettant de mieux mémoriser les différents profils de la personnalité
- **Mnemos®** : des images mentales qui permettent de décrire et de faire partager des bons comportements, des bonnes pratiques ou des bonnes manières de faire ou de savoir être.
- **Participatif** : les échanges et les discussions sont individuels et collectifs
- Mises en situations au travers d'un cas « le rendez-vous de découverte » : retrouver le profil de chaque interlocuteur et adapter votre communication
- Exercices de positionnement de vos interlocuteurs sur les grilles PPP et/ou CRE
- Étude de cas « la stratégie des alliés » ou les « 3 rendez-vous à prendre, qui contacter ? »
- Un livret est remis à chaque stagiaire

- COMMENTAIRES**
- 1er jour lié au développement personnel et le 2ème jour consacré à des mises en situation concrète de prospection ou de vente et à des exercices de confrontation et d'adaptation face à des modes de fonctionnement différents des siens
 - Durée du stage : possibilité de le réduire à 1 jour en n'utilisant que les Mnemos®