
Apprendre à mieux se connaître pour mieux communiquer “ Vendre en couleur “



Public concerné : tous publics

L'enjeu : apprendre à mieux se connaître pour mieux communiquer, permet de comprendre à quel point notre communication influence nos expériences humaines, et de mesurer pleinement les conséquences positives ou/et négatives dans le monde des affaires.

Le bénéfice pédagogique : à l'issue de cette formation, les participants pourront adapter leurs styles de communication en fonction du comportement client.

Ils seront en mesure de mieux comprendre les motivations d'achats de leurs clients et d'adapter leurs offres.

Durée de la formation : 1



Partie 1 - La communication en couleur

- Découvrir les 4 styles comportementaux selon l'approche de Martson
- Comprendre l'influence de l'environnement sur mon comportement, et quelle conséquence sur ma communication.
- Le test de la soucoupe volante – **Atelier perception, interprétation, et communication.**
- Découvrir mon style de comportement – **Test individuel en présentiel.**
- Comprendre les risques liés aux écarts entre une communication de base et adaptée.
-
- **Evaluation en cours de formation – Quiz sur les 4 styles comportementaux.**



Partie 2 - Vendre en couleur – Ateliers

- Identifier le comportement client afin d'adapter mon style de communication.
- Se positionner et comprendre ses propres réactions face aux clients.
- Identifier les forces motrices de votre client en lien avec sa couleur afin d'être aligné sur ses besoins.
- Savoir identifier rapidement quels mots clés s'expriment du vocabulaire client pour effectuer le lien avec les couleurs
- Savoir présenter votre offre commerciale avec succès à des clients de profit différents

- **Approche pédagogique :**

- Ateliers de travail collaboratif.
- Atelier de travail individuel sur la réflexion stratégique de leurs secteurs de vente.
- Étude de cas hors contexte pour lever freins et croyances, restant en rapport direct avec les compétences attendues sur la formation.
- Animation sous forme de jeux de rôles.

- **Moyens techniques et autres :**

- Supports ateliers, rétroprojecteur, paperboard.
- Vidéo et audio.
- Contenu de formation en format prise de note pour les participants.

- **Moyens techniques et autres :**

- Supports ateliers, rétroprojecteur, paperboard.
- Vidéo et audio.
- Contenu de formation en format prise de note pour les participants.

- **Mode d'évaluation :**

- Évaluation réalisée dans les ateliers collectifs et individuels pendant le déroulé de la formation.
- Jeux de rôle sur une situation choisie par l'apprenant.
- Questionnaire sous forme de Quiz.

- **Mode de suivi :**

- Point individuel avec le commanditaire de la formation sur les actions opérationnelles réalisées ou en cours suite à la formation
Échéance à prévoir sur l'impact de la formation : de 3 à 6 mois
Des réunions d'échanges et de partages peuvent être organisées. (Optionnel)

- **Prérequis :**

- Aucun

- **Modalités et délais d'accès :**

A la réception de votre demande d'information et d'inscription, Nous vous envoyons un devis, et le programme de formation détaillé dans les 2 jours qui suivent votre demande.

Votre inscription sera validée dès retour du devis et de la convention de formation signés.

A réception des documents d'inscriptions validés, et sous un délai de 48heures, le formateur prendra contact avec vous, pour convenir des dates de formations.

Nous réaliserons également une étude de vos attentes et besoins sur le thème de formation choisie.

Une évaluation des compétences avant, pendant, et à l'issue de la formation à chaud, sera réalisée, afin de mesurer les acquis.

Information importante : Merci de nous faire part de toute situation de handicap afin d'adapter nos conditions



Certifié en analyse du comportement et de la motivation dans les organisations
Outil DISC et Forces Motrices