	<p>Formation : Techniques de Vente Enrichir son savoir-faire commercial avec les techniques de la PNL</p>	Fiche Technique : FTV
		Version : 01

De nos jours, les vendeurs font beaucoup d'efforts et de stratégies pour décrocher un rdv avec le client. Mais, au moment de faire la présentation du Produit ou du service, ils sentent que même s'ils ont une parfaite maîtrise du Produit sur le plan technique, il y a quelque chose qui manque. Ils sont bloqués par plusieurs facteurs, les uns propres au vendeur lui-même et les autres en lien avec des facteurs psychologiques lors de la prise de décision d'achat par le client.

La maîtrise des Techniques de la PNL appliquée à la vente devient incontournable et vient justement répondre à ce besoin pressant ressenti par les vendeurs pour contourner les blocages lors de la conclusion de la vente.

Objectifs de la formation :

- Savoir installer les ressources internes nécessaires à tout vendeur : confiance, détermination, courage, empathie, écoute,...
- Comprendre la psychologie et le fonctionnement interne des personnes,
- Importance de développer sa flexibilité comportementale pour aller rencontrer l'autre dans sa carte du monde,
- Savoir lire le Langage Non Verbal de nos interlocuteurs et d'intervenir rapidement pour corriger la situation,
- Comment établir un lien de confiance instantané avec nos interlocuteurs,
- Détecter les motivations de vos clients,
- Identifier les stratégies d'achat de vos clients
- Découvrir les facteurs de décision de vos clients,
- Fidéliser naturellement et avec aisance,
- Augmenter votre taux de vente,

La PNL a ce privilège de comprendre les mécanismes de fonctionnement naturel de l'être humain, même de façon inconsciente, et de les mettre au service des vendeurs afin d'influencer la décision d'achat de leurs client.


Durée de la formation : 3 jours

Personnes concernées :

- Commerciaux,
- Marketeurs,
- Entrepreneurs,
- Managers,

Prérequis :

Pas de conditions préalables nécessaires.

	<p>Formation : Techniques de Vente Enrichir son savoir-faire commercial avec les techniques de la PNL</p>	Fiche Technique : FTV
		Version : 01

Effectif de la formation :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Programme de la Formation :

1. Intégrer les fondements de la PNL pour en comprendre l'intérêt

- Les 10 postulats de la PNL
- Les 3 filtres qui structurent notre expérience du monde
- Les 3 mécanismes pour établir notre vision du monde

2. Développer son sens de l'observation

- Le schéma d'évaluation d'une situation
- La calibration
- Les accès oculaires pour comprendre à quoi pense notre interlocuteur
- La détection des incongruences pour relever un malaise ou une incohérence

3. Créer facilement une relation de confiance avec son interlocuteur

- Le rapport
- La synchronisation sur les différentes dimensions : posturale, vocale...
- Les principes de l'écoute active
- Les Positions perceptuelles

4. Adapter son discours au registre sensoriel du client


- Les 3 registres sensoriels utilisés : visuel, auditif ou kinesthésique
- Les petits mots (prédicats) pour détecter le registre dominant utilisé

5. Affiner les attentes et besoins du client grâce au méta-modèle

- Les mécanismes du langage de précision
- Les solutions pour faire préciser / parler le client
- L'utilisation des figures du méta-modèle pour influencer le client

6. Mieux cerner le comportement du client avec les outils de la PNL

- Les principaux méta-programmes
- L'identification des méta-programmes dans le discours et le comportement

	<p>Formation : Techniques de Vente Enrichir son savoir-faire commercial avec les techniques de la PNL</p>	Fiche Technique : FTV
		Version : 01

7. Savoir rendre des situations limitantes en situations aidantes

- Recadrage de sens
- Recadrage de contexte
- Recadrage de contenu

8. Se mettre dans des états interne aidant

- Ancrage de ressource
- Installer la confiance en soi
- Installer l'estime de soi

Méthodologie pédagogique :

- Méthode d' « Accelerated Learning » basée sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et le résultat de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, exercices de groupes,
- Remise et analyse de nombreux exemples pratiques,

Moyens d'appréciation de l'action de formation

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Suivi de l'action de formation :

Lors de l'exécution de la formation, une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Formateur :

Zakaria RACHCHAD, Ingénieur de l'EMI avec plus de 16 ans d'expérience professionnelle et un Master en Administration des Affaires (MBA). Zakaria a su combiner entre des compétences techniques en Management de la Qualité et des compétences pédagogiques et humaines. Coach et Enseignant certifié en PNL, Zakaria débute sa carrière de Coach professionnel en 2008, notamment par des études et formations internationales poussées en programmation neurolinguistique et en hypnose ericksonienne. Praticien en 2008, Maître Praticien en 2010 et puis Coach certifié en PNL depuis 2013 (par la Société Internationale des Coachs en PNL), il détient désormais une certification internationale, obtenue au Canada en 2017, au titre d'Enseignant en PNL (Agrée INLPTA). Zakaria est également Praticien en Hypnose Ericksonienne et détient une certification en hypnose classique. Il est membre du CERIPA au Québec et Analyste IRPA certifié depuis 2017. A ce titre, Zakaria est le Directeur de Développement commercial chez IRPA- CANADA.

-Voir CV ci-joint-