

Renforcer son efficacité commerciale avec la technique 4Colors®

Vente, relation client, marketing - 2020

Objectifs :

- Comprendre son propre style de communication pour renforcer son efficacité commerciale
- Comprendre les motivations et attentes des clients et développer des argumentaires efficaces
- Répondre aux objections, gérer les tensions et conflits les moments difficiles

Participants :

- Collaborateurs commerciaux en contact direct avec les clients
- Chargés de relations clients

Prérequis :

- Effectuer des missions commerciales

Le programme

Découverte des couleurs de la communication

- Les 4 tendances rouge / jaune / vert / bleu
- Identifier son propre style / couleurs (à partir du profil de personnalité 4Colors®)

Comprendre les motivations et attentes des clients

- Les couleurs de nos clients et leurs attentes spécifiques
- La boussole du non verbal pour identifier la couleur des clients
- Les motivations des différents types de clients

Développer des argumentaires efficaces

- Argumentaires en couleurs
- Maîtriser la méthode RECAP en couleurs
- Travailler sur le style de client le plus opposé

Vendre « gagnant »

- Être convaincu pour être convainquant
- Vendre la spécificité de son entreprise
- Transmettre l'enthousiasme
- Conclure efficacement

Gérer les situations difficiles

- Gestion du stress (le mien et celui des clients)
- Gestion des conflits clients

Les + de la formation : Profil individuel de personnalité 4Colors® réalisé en amont de la formation, puis analysé et débriefé par l'intervenant certifié 4colors programs®, expert en communication et relation client

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Echanges, analyses de pratiques, mises en situation et cas réels d'entreprises. Support de formation remis aux participants. Groupe de 10-12 participants maximum.

Suivi et évaluation de la formation :

1 100 €

(non assujetti à la TVA sauf formation à Roanne)



2 jours (14 heures)



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Manager Commercial
Cycle Mener une négociation commerciale

 **-10%**

Formation en tandem avec :
**Perfectionnement négociation commerciale :
Postures et comportements**

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 14/12, 15/12

Marseille - 04 91 14 26 90

- 25/06, 26/06
- 26/11, 27/11

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation. Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.