



2
Jours

Communiquer avec aisance pour vendre mieux

dans COMMERCIAL - TECHNIQUES DE PROSPECTION / Réf : CIAL-PROS-05

Objectifs de la formation

- Développer son aisance relationnelle en toutes circonstances
- Gagner en efficacité dans sa fonction par une meilleure communication
- Identifier ses ressources personnelles pour les renforcer
- Atteindre ses objectifs par de meilleures stratégies de communication et de comportement

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Jour 1 - Matin

1. Définir les fondamentaux de la communication

- Mieux se connaître pour renforcer son efficacité professionnelle
- Cerner les dominantes de sa personnalité : les différents "états du Moi"
- Identifier ses mécanismes de résistance au changement
- Mieux utiliser son potentiel personnel

2. Construire des relations positives

- Comment la perception conditionne ses comportements
- Les différents types de relations interpersonnelles
- Développer des ressources positives dans les relations
- Optimiser son temps relationnel
- Adapter son comportement aux situations professionnelles

Jour 1 - Après-midi

3. Établir une relation de confiance

SAS LEXOM

au capital de 25 000,00 €

Siège social : 155 Avenue René Privat - 07000 PRIVAS

N° SIRET : 510 869 274 00066 - RCS Aubenas

Code NAF : 85.59A / N° TVA Intra : FR 74510869274

GROUPE
LEXOM

LES FILIALES DU GROUPE LEXOM :

LEXOM

someformpro
formation professionnelle

supipgv
école supérieure

BIO
FORMATION

Defi3
TRANSFORMER VOTRE MANÈGE DE FORMATION

ALTER'CLASS

IRFA

FRANCE CARRIÈRE



- Identifier les canaux sensoriels privilégiés par son interlocuteur (VAKOG)
- Observer l'état émotionnel de son interlocuteur (postures, gestes, regards, registres vocaux)
- Synchronisation verbale et non verbale approche des techniques PNL
- Écouter activement
- Reformuler
- Valider l'adhésion de l'autre et obtenir un feedback

Jour 2 - Matin

4. Communiquer efficacement et recueillir la bonne information

- Connaître les facteurs de distorsion dans la communication
- Utiliser le "langage de la précision" : les bonnes questions pour obtenir l'information vraie
- Découvrir les valeurs essentielles de son interlocuteur
- Identifier ce qui le motive
- Réorienter l'entretien en fonction de ses réactions
- Définir un objectif motivant et accessible pour soi et son interlocuteur
- En assurer une formulation de qualité

Jour 2 - Après-midi

5. Résoudre les conflits

- Identifier les comportements inefficaces
- Identifier les rôles du triangle dramatique du KARMAN
- Prendre du recul
- S'affirmer sans agressivité et faire preuve d'assertivité
- Choisir les mots appropriés
- Sortir des conflits

Pré-requis

Avoir une expérience commerciale réussie

Public cible

SAS LEXOM

au capital de 25 000,00 €

Siège social : 155 Avenue René Privat - 07000 PRIVAS

N° SIRET : 510 869 274 00066 - RCS Aubenas

Code NAF : 85.59A / N° TVA Intra : FR 74510869274

GROUPE
LEXOM

LES FILIALES DU GROUPE LEXOM :

LEXOM

someformpro
formation professionnelle

supipgv
école supérieure

BIOFORMATION

DEFI3
TRANSFORMER VOTRE MANÈGE DE FORMATION

ALTERCLASS

IRFA

FRANCE CARRIÈRE



Commercial souhaitant développer ses talents en communication

Pédagogie

Méthodes pédagogiques

- Notre pédagogie est adaptée aux participants et aux spécificités de leur métier. Le stagiaire, au centre du processus d'apprentissage, pourra interagir avec le formateur et les autres participants en faisant part de ses expériences.
- La pédagogie que nous mettons en avant favorise l'assimilation par des outils variés, tels que le jeu pédagogique ou la mise en situation. Véritables leviers de motivation, ces outils interviennent en complément des savoirs transmis directement par le formateur, et permettent à ce dernier de s'inscrire dans une démarche de facilitateur et d'intermédiaire dans l'apprentissage.

Modalités d'évaluation

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.
- L'évaluation privilégiera l'aspect formatif et les interactions participant/formateur. Elle pourra éventuellement prendre l'aspect d'un QCM.
- Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation et sanctionnera l'acquisition des savoirs du participant.

