



Attitude commerciale impactante

Gagner en impact pour valoriser
son offre commerciale

2 JOURS

E ▶ START + E ▶ COACH

1 410 € HT



1 IDENTIFIER
LE CANAL DE
COMMUNICATION
DU CLIENT

2 ADAPTER SA
COMMUNICATION
AU CLIENT

3 METTRE EN FORME
ET RESTITUER UNE
OFFRE COMMERCIALE
IMPACTANTE

4 CRÉER UN
ÉCHANGE POSITIF
ET TRANSFORMER
LE CLIENT EN
PARTENAIRE

5 ÊTRE À L'ÉCOUTE
DE SON
ENVIRONNEMENT
POUR ENTREtenir
LA RELATION CLIENT

E ▶ START®
docendi.com



AVANT, JE M'ENGAGE Je me connecte sur mon espace privé via mon appli docendi ou docendi.com. Je démarre mon parcours digital interactif : training game, vidéo, référentiel de compétences. Mon animateur reçoit mon pass estart et mes objectifs personnels.

2 JOURS
de présentiel
en salle



J'ACQUIERS
5 COMPÉTENCES-CLÉS

PROGRAMME

Séquence Objectifs Personnalisés
Je m'engage avec l'animateur sur l'atteinte de mes objectifs personnels.



Via mon appli docendi, j'évalue ma progression et constitue mon plan d'action en notant mes engagements à la fin de chaque compétence-clé.

1 Identifier le canal de communication du client

Découvrir les enjeux d'une communication réussie

- ▶ La règle de platine
- ▶ Le schéma de la personne
- ✂ ACTION : Définition des comportements clients rencontrés

Cibler le comportement préférentiel du client

- ▶ Le profil caractéristique du client
- ▶ Ses forces, besoins et motivations
- ✂ TEST : Associations caractéristiques et couleurs

2 Adapter sa communication au client

Les 4 méthodes d'analyse de la communication

- ▶ Verbal/non verbal, tâches/relation introvertie-extravertie
- ▶ Émotions, communication
- ✂ JEU : Deviner les profils

Optimiser sa communication

- ▶ Communiquer avec chaque profil
- ▶ Adapter sa communication
- ✂ JEU : Mise en situation de vente

Validation : Mise en situation

3 Mettre en forme et restituer une offre commerciale impactante

Préparer sa présentation commerciale

- ▶ Objectif et plan de ma présentation
- ▶ Cohérence graphique et charte
- ✂ JEU : Construire son script

Adapter son discours et sa posture

- ▶ Pitch et storytelling
- ▶ Présentation professionnelle
- ✂ JEU : Créer votre histoire

Validation : Mise en situation

4 Créer un échange positif et transformer le client en partenaire

Convaincre et faire adhérer

- ▶ Susciter le feedback
- ▶ Synthétiser et conclure
- ✂ ACTION : Mise en application

Instaurer une relation long terme

- ▶ Entretenir le contact avec assertivité
- ▶ Animer la relation client au fil du temps
- ✂ ACTION : Étude de cas

Validation : Mise en situation

5 Être à l'écoute de son environnement pour entretenir la relation client

Actualiser ses connaissances

- ▶ Utiliser la veille active
- ▶ Savoir être proactif
- ✂ TEST : Quiz

Devenir Vendeur 2.0

- ▶ Tous Millenials
- ▶ Outils digitaux du commercial
- ✂ VIDÉO : Millenials

Validation : Co-challenge
Je m'engage : mon plan d'action

Accessible aux...

responsables commerciaux,
ingénieurs des ventes,
technico commerciaux
souhaitant développer
leur appétit pour la vente.

INTER

PARIS 2 JOURS 2020

MAI	SEPT.	NOV.
14 15	29 30	19 20

S'INSCRIRE

REF. 0619 C
Bulletin d'inscription p.133

☎ 01 53 20 95 04

✉ inscription@docendi.fr

🌐 www.docendi.com

E ▶ START + 2 JOURS + E ▶ COACH
chaque participant bénéficie
de l'appli docendi

Prix : 1 410 € HT

Forfait repas Paris 49 € HT

INTRA

POUR OBTENIR UN DEVIS
intra@docendi.fr

POUR ÉTUDIER
VOTRE PROJET
01 53 20 44 44
intra@docendi.fr

E ▶ COACH®
docendi.com



APRÈS, JE SUIS ACCOMPAGNÉ(E) J'accède à mon centre de ressources sur mon espace privé via mon appli docendi ou sur docendi.com. Je bénéficie de 5 credit coaching. Je reçois des boosters pour m'inciter à réaliser mes engagements.