

RENFORCER SON EFFICACITÉ COMMERCIALE AVEC LA TECHNIQUE 4COLORS®

En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour Savoir interpréter son propre style de communication pour optimiser sa commercialisation.

Cette formation commerciale avec la technique 4 colors® se base sur le profil comportemental méthode innovante basée sur le profil comportemental. Ce programme donne les clés pour maîtriser la communication interpersonnelle, adapter votre argumentaire personnalisé et améliorer la gestion des objections. Vous apprendrez à développer une vente relationnelle efficace en comprenant les styles de communication. Des outils concrets comme la méthode RECAP vous permettront de perfectionner votre gestion des conflits clients et de renforcer votre efficacité commerciale.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- [Formation plan d'action marketing et commercial.](#)
- [Formation comment réussir sa présentation commerciale à distance.](#)
- [Formation Perfectionnement négociation commerciale : postures et comportements.](#)
- [Formation relation clientèle.](#)

Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :

- 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.

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

Durée

2 jour(s) / 14 heure(s)

Effectif

De 3 à 8 stagiaires

Tarif

1305 € NET

Pour qui ?

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

Prérequis

Effectuer des missions commerciales.

Code RNCP / RS

NA

Référence

MRNV-0000-RECT4C-01

- Travailler sur le style de client le plus opposé

Vendre « gagnant »

- Etre 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



Méthodes pédagogiques

- Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
- Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
- Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
- Support de formation remis aux participants.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

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



Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.



Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.