



## « Comment optimiser les ventes ? »

**Être vendeur c'est un Art !**

**Accueillant, disponible et souriant le vendeur, l'est  
Le sens de la persuasion et de la diplomatie, il l'a  
Son quotidien : Agir avec délicatesse et subtilité !**

### Objectif

Mieux se connaître en tant que commercial, mieux appréhender le client, construire une approche individualisée de la relation commerciale. Faire que l'acheteur devienne un client !

### Le processus

Un parcours qui va permettre de définir la communication idoine pour approcher le client, tisser un lien de confiance avec lui, identifier ses besoins et cerner ses attentes

### Format

Atelier conçu sur 1 ou 2 journée (s) si option test de personnalité PCM®

### Axes de travail

#### 1. Mieux se connaître en tant que commercial

- Identifier son type de personnalité et son style de vente préférentiel
- Repérer ses conditions de réussite et savoir les utiliser
- Identifier les situations qui, pour soi, sont sources de stress et apprendre à les gérer

#### 2. Mieux connaître le client

- Être capable d'identifier le type de personnalité de ses prospects et de ses clients
- Repérer les motivations d'achat et adapter son style de vente
- Comprendre la « métacommunication » et gérer les obstacles à la vente

#### 3. Construire une approche individualisée de la relation commerciale

**Le + de l'atelier**

**Comprendre comment aborder le client**

**Développer sa capacité d'écoute**

### Pédagogie

Exercices d'entraînement, traitement de cas. Réflexions individuelles et collectives

### Le consultant formateur

Cette formation est animée par des coach certifiés PCM®