



## Formation : Vendre en fonction des comportements

**Code stage :-VENDRE**

**Durée : 2 jours**

**Moyens de la formation :**

- Formation présentielle - vidéoprojecteur

**Modalités pédagogiques :**

- Travail sur les comportements et les motivations des personnes.
- Exposé interactif, quiz

**Groupe :** de 1 à 10 personnes

**Validation :**

- Attestation de formation

**Certification optionnelle :**

- Aucune

**Type d'action :**

- Développement des compétences.

### Objectif de la formation

Cette formation utilise les sciences du comportement pour les appliquer au marketing et à la vente. La méthodologie utilisée dans cette formation est extrêmement aisée à appliquer et remporte l'adhésion de milliers de vendeurs et de directeurs commerciaux quand il s'agit de préparer, de mener et d'évaluer des initiatives de vente.

La méthodologie se fonde sur les recherches menées par William Moulton Marston

### A l'issue de cette formation les participants seront en mesure de :

- Comprendre leur propre comportement en tant que vendeur
- Comprendre le comportement des clients.
- Mettre en place un processus commercial adapté aux différents types de client.
- Progresser en tant que vendeur.

**Prérequis :** Aucun.

**Public concerné :** Commerciaux, vendeurs, agents immobiliers.

**Appréciation et Suivi :** Le stagiaire rempli une « évaluation de stage » en fin de formation. Ce document est remis au responsable ordonnateur de la formation, accompagné des feuilles d'émargements signées matin et après-midi. Une « Attestation de formation » établie en original est remise au stagiaire.

### Lieu de formation :

- Sur le lieu de travail de l'entreprise si celle-ci est située dans le Languedoc Roussillon.
- Possibilité de réaliser cette formation en inter-entreprises dans une salle de réunion à Montpellier à partir de quatre personnes. (coût supplémentaire)

### Coût de la formation :

Pour un groupe de 1 à 10 personnes : 1400€ HT/entreprise

Coût supplémentaire si salle de réunion : 300€ HT +20€ HT par repas

## **Programme de la formation**

---

### **1. Présentation**

Lancement de la cession.

Présentations des participants.

Les attentes des participants.

### **2. Le style de vente.**

Comprendre les différents styles de vente.

Déterminer son propre style de vente.

### **3. Le style d'achat**

Comprendre les différents styles d'achat.

Déterminer le style d'achat d'un client.

### **4. Les différents comportements interagissent entre eux**

Quel comportement tenir en fonction du comportement du client.

L'interaction entre les différents comportements

### **5. Le processus de vente**

Les différents éléments et étapes d'un processus de vente

Le modèle de décision.

### **6. Le processus de vent et le style d'achat**

Des comportements pour vendre dans différentes situations commerciales

### **7. Progresser en tant que vendeur**

Progresser en tant que vendeur en fonction de son comportement

### **8. Bilan de la formation**

Ressentit de chaque participant

Le feed-back selon les attentes.