

BROCHURE DE LA FORMATION

VENDRE AVEC LA PNL

Enrichir son savoir-faire Commercial

3 jours

Formation pratique à 80%



IRPA
Outil de gestion RH

Contexte de la formation

De nos jours, les vendeurs adoptent de plus en plus de techniques pour pouvoir approcher les clients, mais la maîtrise des Techniques de la PNL pour influencer ses clients devient incontournable.

La synchronisation, l'empathie, l'écoute... sont les notions les plus pratiques pour gagner et fidéliser son interlocuteur. Et tous ces concepts ne sont que des applications de la P.N.L.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre le Processus de fonctionnement interne de nos interlocuteurs,
- Installation de nouvelles croyances sur soi et sur les autres,
- Comprendre les différences de fonctionnement entre les individus et accepter cette différence,
- Savoir lire le Langage Non Verbal de nos interlocuteurs et d'intervenir rapidement pour corriger la situation,
- Importance de développer sa flexibilité comportementale pour aller rencontrer l'autre dans sa carte du monde,
- Comment établir un lien de confiance instantané avec nos interlocuteurs,
- Identifier et faire appel à nos ressources internes dans toutes situations, et de façon automatique,
- Détecter les motivations de vos clients,
- Identifier les stratégies d'achat c
- Découvrir les facteurs de décision de vos clients,
- Fidéliser naturellement et avec aisance,
- Augmenter votre taux de vente,

Clientèle visée :

Cette formation est faite pour vous si :

- Vous œuvrez en milieu Commercial ;
- Vous êtes vendeur, vendeuse, représentant(e) de vente ;
- Vous travaillez en télémarketing (Cold call, etc.) ;
- Vous êtes entrepreneur(e) ;
- Vous exercez une profession libérale, tous secteurs confondus ;
- Vous êtes coach, formateur, formatrice, conseiller, conseillère, etc. ;
- Vous exercez toute autre fonction qui vous met en contact avec des clients / prospects ;
- Vous êtes curieux-curieuse d'approfondir vos connaissances en misant sur votre savoir-être.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Jour 1 :

1. Intégrer les fondements de la PNL pour en comprendre l'intérêt

- Les 10 postulats de la PNL
- Les 3 filtres qui structurent notre expérience du monde
- Les 3 mécanismes pour établir notre vision du monde

2. Développer son sens de l'observation

- Le schéma d'évaluation d'une situation
- La calibration
- Les accès oculaires
- La détection des incongruences pour relever un malaise ou une incohérence

3. Créer facilement une relation de confiance avec son interlocuteur

- Le rapport
- La synchronisation sur les différentes dimensions : posturale, vocale...
- Les principes de l'écoute active
- Les Positions perceptuelles

Jour 2 :

4. Adapter son discours au registre sensoriel du client

- Les 3 registres sensoriels utilisés : visuel, auditif ou kinesthésique
- Les petits mots (prédicats) pour détecter le registre dominant utilisé

5. Affiner les attentes et besoins du client grâce au méta-modèle

- Les mécanismes du langage de précision
- Les solutions pour faire préciser / parler le client
- L'utilisation des figures du méta-modèle pour influencer le client

Jour 3 :

6. Mieux cerner le comportement du client avec les outils de la PNL

- Les principaux méta-programmes
- L'identification des méta-programmes dans le discours et le comportement

7. Savoir rendre des situations limitantes en situations aidantes

- Recadrage de sens
- Recadrage de contexte
- Recadrage de contenu

8. Se mettre dans des états interne aidant

- Ancrage de ressource pour installer :
 - La confiance en soi
 - Courage
 - Motivation
 - Persévérance
 - Maitrise de soi/ patience
 - ...

OUTILS PEDAGOGIQUES

- Exposé et apports méthodologiques ;
- Cas pratique ;
- Paper - Board
- Vidéo projecteur ;
- Simulations,
- Exercices

CONDITIONS D'ORGANISATION ET DE DEROULEMENT DE L'ACTION DE FORMATION

- **Durée de la formation** : 3 jours
- **Formateur** : Zakaria Rachchad, ingénieur, MBA, Coach PNL, Enseignant certifié en PNL et expert en systèmes de Management certifiés ISO, notamment les systèmes de Management du Processus commercial. Zakaria est Directeur de Développement des affaires en Afrique chez systèmes de Gestion RH, IRPA.
Zakaria débute sa carrière de Coach professionnel en 2008, notamment par des études et formations internationales poussées en programmation neurolinguistique et en hypnose ericksonienne. Praticien en 2008, Maître Praticien en 2010 et puis Coach certifié en PNL depuis 2013 (par la Société Internationale des Coachs en PNL), il détient désormais une certification internationale, obtenue au Canada en 2017, au titre d'Enseignant en PNL (Agrée INLPTA). Zakaria est également Praticien en Hypnose Ericksonienne et détient une certification en hypnose classique. Il est membre du CERIPA au Québec et Analyste IRPA certifié depuis 2017.