

# MIEUX SE CONNAÎTRE POUR MIEUX VENDRE

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES.

Reperer ses preferences comportementales en milieu professionnel.

Comprendre et identifier les profils des clients et de ses collegues afin de mieux communiquer.

Travailler sur un plan d'action individuel afin d'améliorer son professionnalisme dans l'entreprise.

## DECOUVERTE DU LANGAGE DES COULEURS.

Notion de perception.

Les 4 couleurs.

Les préférences comportementales.

## ANALYSE DU PROFIL COMPORTEMENTAL.

Explication du profil comportemental en individuel et/ou semi collectif.

## DEVELOPPER SA FLEXIBILITE RELATIONNELLE.

Utiliser la découverte des couleurs pour s'adapter à son interlocuteur.

Reconnaître les couleurs (langage verbal et non verbal).

Communiquer avec les 4 couleurs.

## EXERCER SON AUTORITE.

A l'aide de son profil chaque collaborateur construit son plan d'action personnalisé s'inscrivant autour du projet d'entreprise.



## PUBLIC :

Commerciaux.

Toutes les personnes dont la mission est d'accueillir, conseiller ou répondre aux besoins de la clientèle.

## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

Passation de l'évaluation oojob (en amont de la formation).

Etudes de cas pratiques.

Exercices de simulation.