Le process communication de la vente

OBJECTIFS

- Comprendre les comportements de ses interlocuteurs et s'y adapter
- Adapter sa communication au profil de son interlocuteur
- Gérer les situations de blocage, s'exprimer avec aisance en toute circonstance

PROGRAMME DE LA FORMATION

Comprendre les concepts de base de la Communication

- Distinguer la manière de dire de ce qui est dit
- Les six types de personnalité et leur manière spécifique de communiquer
- Présentation à chaque participant de son Inventaire de Personnalité

Développer une communication positive

- La règle de la communication
- Les différents modes de perception par chaque type de personnalité
- Reconnaître les signes, attitudes et comportements révélateurs du type de personnalité de son interlocuteur
- Utiliser le bon canal de communication

Motiver ses interlocuteurs

- Les besoins psychologiques : ce qui motive ses interlocuteurs et ce qui les démotive
- Comment satisfaire les besoins de chacun ?

Comprendre et gérer ses propres comportements de stress

- Le stress négatif et ses différentes manifestations
- Les scénarios de stress attachés à chaque type de personnalité
- Les trois degrés de stress : « drivers », mécanismes d'échec et désespoir
- Les conséquences du stress sur notre efficacité, notre communication, notre management

Gérer les situations de « mécommunication », incompréhensions, inefficacité, conflits…

- Les effets du stress dans la communication. Ce qui génère du stress chez l'autre
- Identifier les comportements de stress chez son interlocuteur
- Comment « gérer le processus » pour revenir à une communication positive

MÉTHODES MOBILISÉES

Tout au long de ce parcours nous aurons recours à une pédagogie active, construite à partir d'une alternance d'exposés illustrés de l'expérience de l'intervenant, de mises en situation concrètes analysées et commentées, d'études de cas voire d'entrainements suivant les objectifs précis retenus.

Le rôle de notre intervenant est de rendre les participants acteurs de leur formation, grâce à l'utilisation d'outils variés et efficaces, centrés autour du contexte propre des stagiaires.

Dans une recherche de qualité, nous avons sélectionné un intervenant, qui en plus de sa parfaite maîtrise du sujet, saura faire preuve d'une approche pédagogique ludique, ainsi que d'un dynamisme communicatif.

CP Formation

PUBLIC

- Entreprise

DURÉE

2 jours

POURQUOI SE FORMER ?

La communication efficace au sein d'une équipe est primordiale pour favoriser la collaboration et la productivité. La méthode Process Communication offre un cadre structuré pour comprendre les différentes personnalités au sein de l'équipe et adapter sa communication en conséquence.

MODALITÉS DU PARCOURS

- Formation dispensée en présentiel / Distanciel (visio) / E-learning / Blended Learning
- Les délais d'accès à la formation sont estimés à 15 jours
- CP Formation est accessible au PSH. Plus d'informations sur notre site : cp-formation.com/accessibilite-pmr/

POURQUOI CHOISIR CP FORMATION ?

CP Formation, c'est avant tout une équipe de passionnés par la formation, qui a décidé de se réunir autour d'une philosophie commune : La formation qui s'adapte à vos besoins.

Notre objectif est de vous accompagner dans toutes les étapes de votre projet :

- *Avant la formation* : dans le choix de vos formations, la gestion administrative et la recherche des solutions de financements.
- *Pendant la formation* : dans la personnalisation de l'approche et l'adaptation à votre contexte, conjointement avec notre intervenant(e).
- *Après la formation* : dans le suivi de votre satisfaction.

Pour tous renseignements, contactez nous :
03.87.37.97.77
contact@cp-formation.com