



FORMATION

VENDRE AVEC LA PROCESS COMMUNICATION MODEL PCM®

Public

- Dirigeants
- Managers commerciaux
- Commerciaux

Prérequis

- Aucun

Objectifs

- Comprendre sa personnalité à travers le modèle PCM®
- Analyser le profil de personnalité de son acheteur
- Adapter sa communication et son argumentation en fonction du profil de son interlocuteur
- Repérer ses comportements sous stress
- Identifier le stress de son acheteur

Durée et modalités

- 2 jours + 1 jour en présentiel

Lieu

- Rouen, Caen, Le Havre
- Autres villes (Nous consulter)

Programme

Avant la formation : un questionnaire sera envoyé aux participants afin de compléter leur inventaire de personnalité PCM®

- **Comprendre sa personnalité et celui de son interlocuteur**
 - Définir son profil de personnalité à travers les 6 types de personnalités
 - Repérer ses facilités et difficultés

- Identifier le profil de personnalité de son acheteur
- **Adapter sa communication et son argumentation en fonction de son interlocuteur**
 - Construire une relation de coopération avec son interlocuteur
 - Identifier son langage et se mettre sur la bonne fréquence
 - Comprendre ses propres besoins psychologiques
 - Comprendre les besoins psychologiques de son interlocuteur
- **Repérer ses comportements sous stress**
 - Reconnaître les premiers signaux d'alerte du stress
 - Identifier les sources du stress pour soi et son interlocuteur
 - Mettre en place les comportements adaptés pour gérer la situation

Les plus de de la formation

- Animé par un **formateur accrédité PCM®**
- Une formation **très interactive**
- La répartition de 2 jours + 1 jour permettant de s'**approprier** au mieux le modèle
- La prise en compte du **contexte des participants**
- Des exemples **concrets**
- Des mises en **situation**

Prix

- 1300 euros HT (inter-entreprises)
- Intra entreprise (nous consulter)

Dates

- Nous consulter