

### Durée

- 2 jours (14 heures)

### Public

- Commerciaux, vendeurs, assistant(e)s, conseillers clientèle désirant renforcer leurs performances

### Objectifs

- Mieux se connaître pour mieux vendre
- S'accepter de façon positive
- S'affirmer en toutes situations
- Dépasser ses blocages et ses freins

### Méthodes pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques, et de phases de réflexion.
- Echanges interactifs.
- Mises en situation et jeux de rôles.

### Intervenant

- Consultant en communication, management, techniques de vente et développement personnel

### Lieu

- Chez EvryWare ou en entreprise

## **« Ce n'est pas le produit que le client achète, mais le vendeur ! ».**

Cette phrase souvent citée a un fond de vérité. Celui qui vend ne doit pas être un obstacle à la vente. Il doit faciliter l'acquisition du produit par l'acheteur. Comment se vendre pour accompagner harmonieusement la perception positive des clients ?

### Repérer son style relationnel

- Les points forts et les points à améliorer dans son comportement
- La fenêtre de Johari
- Comment se « fabrique » la vision qu'on a de soi même
- Les canaux de communication

### S'affirmer

- Développer son assertivité
- Renforcer sa « maturité émotionnelle » : savoir recevoir les critiques et les compliments
- La visualisation positive
- Faire passer sur soi des messages positifs
- Protéger la relation
- Comment créer un climat favorable à la négociation
- Développer sa qualité d'écoute
- Faire preuve d'empathie et instaurer un rapport gagnant-gagnant

### Quand les situations se compliquent

- Comment ne pas perdre pieds et maintenir un échange harmonieux
- Focaliser sur ses ressources plutôt que sur les problèmes
- Prendre du recul et gérer son stress
- Maintenir une vision globale de la situation
- Harmoniser directivité et convivialité
- Maîtriser la situation en gardant un état d'esprit positif

### RESULTATS

Un sentiment de confiance en soi plus fort pour être plus efficace dans la gestion de ses entretiens de vente. Etre plus à l'aise avec soi-même et son image. Des négociations plus harmonieuses avec les autres.