

Exploitation du profil PROCESS COM au service de la relation commerciale



OBJECTIFS

- Améliorer sa communication et ses relations
- Apprendre à mieux se connaître et à se situer dans un cadre qui décrit les différences de personnalité d'une manière positive et constructive, permettre de mieux connaître ses réactions face au stress
- Fidéliser les clients grâce à une approche personnalisée
- Optimiser la qualité de la relation client
- Mieux gérer les clients difficiles
- Développer sa palette de styles de commercial : mieux se connaître pour mieux appréhender la relation client.
- Décoder les motivations psychologiques d'achat de ses clients
- S'adapter au profil de son acheteur pour créer de la valeur

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire de découverte PCM via internet.
- Restitution commentée individuelle au stagiaire.
- Les cas utilisés pour l'entraînement sont construits au plus près de la réalité.
- Les participants vont bénéficier d'un feed back individuel sur les points de forces et les axes d'amélioration identifiés lors des mises en situation.
- Debrief de chaque cas pratique sous 3 angles : acheteur, négociateur, gestion des émotions.
- Synthèse des meilleures pratiques en matière de stratégie de négociation et du traitement des principales objections

NOS FORMATEURS

- **Jour 1 : Christophe Naturel**, Praticien certifié en Process Communication (PCM). Expertise des différents métiers de l'industrie pharmaceutique par une pratique de 26 ans de Délégué Médical, Délégué Hospitalier, Managers d'équipes Ventes et Institutionnels et Responsable du Développement des Compétences / Formations « métiers »
- **Jour 2 : Christophe Naturel**, et un **Ex acheteur**, Consultant formateur spécialisé dans la négociation avec les centrales d'achat.

2 jours

14 heures présentielles

de 9H30 à 17H30

Paris

1 750,00 € HT

Rapport PCM, Support, déjeuner inclus

Calendrier 2019

19 et 20 Mars

2 et 3 Juillet

19 et 20 Novembre

POUR QUI ?

Comptes Clés, KAM, Directeur des Centrales, Directeur d'Enseignement, Directeur Commercial

PRE-REQUIS :

Un à deux tours de négociation

MODALITE D'EVALUATION

Questionnaire de satisfaction
Quiz des acquis

enregistrée sous le numéro 11910541291 à la délégation à la Formation professionnelle



JOUR 1— PRATIQUER LA DÉCOUVERTE DES TYPES DE PERSONNALITÉ PCM :

S'appuyer sur son fonctionnement relationnel et celui des autres

- Le principe est de faire passer en amont un questionnaire de découverte PCM via internet. Dans un deuxième temps, le consultant certifié PCM effectue une restitution commentée individuelle au stagiaire.
- Cela permet d'apporter au collaborateur un rapport complet (30 pages) qui lui permet de connaître ses préférences en matière comportement au sein de l'entreprise (leadership, travail en équipe, communication, relations interpersonnelles ...).
- La découverte de chacun se fait au travers d'échanges (exercices de visualisation, mises en situation, travail de fond sur les émotions...).
- Au préalable, le consultant s'assurera que chacun des participants est volontaire et d'accord pour procéder à une restitution partagée le cas échéant avec son manager

Cette découverte PCM insufflera le fait de

- Mieux se connaître, de comprendre les autres et de mieux travailler ensemble, avec plus d'efficacité et d'harmonie
- Comprendre les mécanismes de la relation, notamment en situation de tensions et de conflits : prendre conscience de son fonctionnement en situation difficile et de ce fait d'identifier ses ressources pour éviter les oppositions.

JOUR 2 : S'ADAPTER AU PROFIL DE SON INTERLOCUTEUR EN SITUATION DE NÉGOCIATION

L'analyse comportementale de mon acheteur face aux enjeux de la relation commerciale :

- S'adapter à chacun des 6 profils types de personnalité des acheteurs
- Découvrez votre style de négociateur : connaître son propre mode de fonctionnement :
- Profil de négociateur, complété par le **profil PCM**
- Zone de confort & zone de stress
- Notions essentielles de langage non verbal, observable en rendez vous commercial.
- Mise en situation

Construire un état d'esprit ouvert aux échanges commerciaux : atelier/quiz sur 2 points de mobilisation mentale :

- « Je ne dois pas avoir d'a priori sur mon acheteur et sur le domaine du possible dans la relation client; quels sont mes freins personnels ?
- « Comment influencer un acheteur » : Où se situe mon pouvoir, mes convictions et mon pré carré dans l'échange en tant que négociateur ?
- « Décomplexer » les rendez-vous commerciaux en entreprenant ce que l'on n'ose pas faire habituellement.



LES BENEFICES :

être collectivement meilleurs.

Les clés de Process Com permettent d'ajuster notre style de communication et à ce que nous percevons de notre interlocuteur.



[Suivre notre actualité](#)