

Personnes Concernées :

Tout Formateur ou Coach certifié Process Communication Model souhaitant se développer sur l'utilisation commerciale de PCM, et/ou former ses clients à la vente avec PCM.

Prérequis :

Être Formateur ou Coach certifié Process Communication Model.

Objectifs :

Combiner les techniques de vente les plus performantes avec la puissance et la finesse de PCM.

Dates :

18 et 19 novembre 2019.

Lieu :

Centre Arpège Trocadéro
112, avenue Kléber – 75016 PARIS

Tarif :

950€HT par participant, soit 475€HT/jour.

Votre contact administratif :

Noémie au 02 32 22 33 90 ou
noemie.pinel@kcf.fr

Se former aux techniques de vente les plus efficaces, tout en utilisant Process Communication Model pour les enrichir :

Nos formateurs certifiés nous remontent souvent leurs **difficultés à vendre leurs formations** :

Faut-il démarcher ou attendre un contact ? Comment être impactant dans sa vente ? Comment se démarquer des autres modèles existants ? Comment justifier nos prix élevés ? Quand doit-on négocier ? Comment gérer un acheteur qui négocie tout ?

Mais au-delà des difficultés à vendre, vos remarques soulignent également que **la formation à la vente est une forte demande de vos clients** et qu'il n'est pas évident d'apprendre à vendre avec PCM sans maîtriser soi-même les principales techniques de vente.

C'est de ces deux constats que nous avons créé cette nouvelle formation qui répondra à toutes ces interrogations. C'est pourquoi « Vendre et négocier avec PCM » est dans un premier temps à destination exclusive de nos Formateurs et Coachs certifiés.

Cette formation a un double objectif :

- Vous aider à développer votre CA en vendant plus et mieux vos propres formations/coachings ;
- Connaître les techniques de vente les plus performantes, pour pouvoir ensuite mieux apprendre à vendre avec PCM, grâce au nouveau modèle Process Com Vente & Négo.

Pédagogie

40 % de théorie – 60 % de pratique

Ce séminaire réservé à des personnes certifiées Process Communication Model est axé sur l'entraînement et la pratique mais aura également des apports théoriques sur la partie « techniques de vente ».

Les participants seront sollicités pour « jouer » ou pour observer/débriefer.

Les trainings se déroulent en plénière et en sous-groupes le jour 2. La majeure partie des mises en situations pourra être filmée. Sur demande, les séquences filmées seront gravées sur support numérique pour que les participants acteurs de la séquence en gardent un témoignage.

A l'issue des 2 jours d'ateliers, les participants auront pu expérimenter à la fois les techniques de vente dans leur mode « classique », puis ces mêmes techniques enrichies avec PCM.

Programme de la formation

Vendre et négocier avec PCM :

Pourquoi ?

- Car techniques de vente classiques et PCM ne sont pas opposés mais au contraire parfaitement complémentaires ;
- Pour relier les techniques de vente les plus performantes avec la puissance de PCM ;
- Pour mieux vendre vos formations PCM, et mieux « accrocher » vos clients et prospects.

Comment ?

- Découvrez les techniques de vente les plus efficaces ;
- Apprenez à différencier la vente et la négociation ;
- Intégrez vos propres connaissances du modèle PCM pour être toujours plus efficace ;
- Positionnez précisément PCM vs les autres modèles pour pouvoir expliquer en quoi il se différencie ;
- Assumez vos faiblesses et faites-en même des avantages concurrentiels ;
- Trouvez les moyens de communiquer efficacement sans avoir à démarcher.

Training Intensif

- Adapter sa préparation à sa propre structure de personnalité ;
- Parler à la base de mon client et nourrir sa phase ;
- Identifier et traiter une objection ;
- Vendre en bénéfice pour mon client ;
- Maîtriser les techniques pour gérer un client difficile et /ou qui négocie tout ;
- Déjouer les pièges des acheteurs ;
- Savoir conclure une vente.

Animateur



Alexis d'AGIER

Diplômé de l'école supérieure de commerce de Rennes, Alexis a travaillé pendant 10 ans auprès de grands groupes en tant que chef de secteur, chef des ventes, compte clé régional et directeur de clientèle.

Depuis 2016, il est formateur en vente, négociation et management.

Il intervient également sur ces thèmes en école de commerce.

Son leitmotiv ? Montrer que la vente n'est pas un gros mot et que maîtriser des techniques de vente n'a pas pour finalité de forcer une personne à faire ce qu'elle n'a pas envie de faire !

Formateur PCM certifié, il travaille aussi sur le développement personnel, la communication et la dynamique d'équipe.

Son animation est basée sur le plaisir d'apprendre par le jeu, mais aussi sur l'expérimentation, encore et toujours.

Et le tout dans la bonne humeur.