

Mieux se connaître et optimiser ses relations commerciales - Niveau 2 Motivations Profondes®

Pour qui : Commerciaux, acheteurs, tout collaborateur ayant besoin de mener des négociations en interne ou en externe

Prérequis :

Avoir suivi le module « Mieux se connaître et optimiser ses relations commerciales - niveau 1 »

Durée : deux jours (14 heures en présentiel)

Tarifs : devis sur demande

Lieux et dates : à déterminer en fonction de vos besoins
Personnes en situation de handicap, nous contacter

Objectifs de formation

- Approfondir la connaissance de soi et la compréhension de ses clients
- Renforcer sa flexibilité commerciale en adaptant sa communication en fonction des profils de vos clients
- Identifier ses Motivations Profondes® pour atteindre ses objectifs durablement
- Faire le lien entre son mode de fonctionnement et ses Motivations Profondes®
- Apprendre à générer ou maintenir le tonus nécessaire à l'action

Points forts et approche pédagogique

Axel Conseil propose une nouvelle approche de la connaissance de soi.

Les tests Motivations Profondes® remplacent les questionnaires écrits.
Ces tests sont pratiqués en salle, sans difficulté ni condition particulière.

La pédagogie interactive permet de personnaliser les échanges

Les nombreux ateliers participatifs tout au long de la formation permettent d'expérimenter et ancrer les bonnes pratiques

Les entraînements sur les situations concrètes des participants permettent de trouver des solutions immédiates

Des séquences vidéo permettent d'illustrer

Les plans d'actions personnalisés permettent d'assurer la continuité des apprentissages après la formation

Remise à chaque participant :

- D'un dossier personnel de Motivations Profondes®
- D'un dossier récapitulatif de l'animation
- D'outils opérationnels de mise en pratique

Évaluation de la formation

Evaluation de la satisfaction

- Questionnaire d'évaluation à chaud de la formation
- Débriefing de la session à froid avec l'organisateur (rendez-vous téléphonique)

Evaluation des acquis

- Quiz et questionnaires
- Cas pratiques

Programme

1. Approfondir la connaissance de soi et la compréhension de ses clients

- Aller plus loin dans la compréhension des besoins des différentes typologies de clients
- Choisir les types d'approches qui fluidifient la relation

2. S'adapter efficacement à tous profils de clients pour :

Faire des présentations, fédérer, convaincre et dans toutes autres situations commerciales

3. Approfondir la connaissance de soi en identifiant ses Motivations Profondes®

- Qu'est-ce que les Motivations Profondes®
- Différences et liens entre Motivations Profondes® et profil d'action
- Détermination des motivations profondes de chaque participant (Profilage)
- Besoins relatifs aux 5 motivations profondes

4. S'auto-coacher pour générer ou maintenir sa motivation

- Apprendre à libérer les Motivations Profondes® pour créer le tonus nécessaire à l'action
- Exercices pratiques

Programme détaillé sur demande

Prestataire enregistré sous le numéro : 23760371276 auprès du préfet de la région Normandie (DIRECCTE) TVA intracommunautaire FR94444036313 00013.
Datadocké.
