

S'adapter à son public cible

Ajuster son discours et faire preuve d'agilité pour renforcer les relations commerciales avec l'ensemble de ses clients.



Pourquoi choisir le programme s'adapter à ses cibles ?

- 1 Parce que l'aisance orale n'est pas innée ! Qu'on soit acteur, politicien ou commercial, ou manager tous ont été coachés : on apprend à délivrer le message de la bonne manière et à l'adapter à son public !
- 2 Parce qu'on a tous tendance à s'adresser aux autres comme on aimerait qu'ils s'adressent à nous ... et c'est une erreur fondamentale dans la vente ! Car les meilleurs commerciaux sont des caméléons ... ils adaptent leur vente à chaque interlocuteur
- 3 Parce que maîtriser les leviers de la communication peut venir avec l'expérience, le temps, la maturité, ou pas... Traitez ce sujet et accélérez les choses avec une formation appliquée à visée business.
- 4 Parce que nous avons développé un programme très pragmatique pour travailler sur soi, apprendre à se synchroniser pour adapter son discours et renforcer son leadership lors des interactions en clientèle.



+36%

prise de RDV



+100%

De confiance en soi



+5000

Vendeurs entraînés



Déroulé du programme

Un format hyperprotéiné en [2 mois](#), et adapté aux besoins et quotidiens des commerciaux



Le programme

2 mois pour permettre à vos commerciaux de s'adapter à toutes les situations !

Session 1 - Cerner précisément son client

Aller chercher les affaires de ses concurrents



L'entraînement

- Cibler les attentes du client, **activer ses leviers de motivation propres** pour remporter des deals.
- Identifier les **profils communicationnels** de ses clients (test DIRE) pour mieux vendre.

Mises en situation

- Test DIRE, les **styles de communication** / exercices d'**écoute active** pour se synchroniser.
- Jeu des baguettes chinoises - **maîtriser le contrôle**.
- Illustration sur la prise de RDV et la phase de découverte.

Session 2 - Adapter son style de communication pour mieux vendre



L'entraînement

- Tirer parti de son style de communication propre pour **convaincre ses clients**.
- Se "**synchroniser**", **adapter son discours** et son attitude à son interlocuteur pour se faire acheter.
- **Comment faire en sorte que l'autre ne subisse pas le RDV** et lui faire croire qu'il a la main

Atelier & Mises en situations

- Exercices sur la visualisation positive.
- Travailler la présentation : faire un RDV qui donne une émotion.
- Comment bien faire une démo pour donner envie

Session 3 - Adapter son discours pour convaincre



L'entraînement

- Techniques de plaidoirie au service de la vente : **savoir orienter l'opinion du client**.
- **Défendre ses positions en maintenant la relation client** : dire non, négocier, avancer.

Mises en situation

- La rhétorique au service du commercial : techniques de plaidoirie.
- Partir de l'échec pour apprendre les bonnes pratiques : exercice de joute verbale.
- Exercices de communication verbale : "apologie de la chose haïe", "jeu des ministères".



Session 4 - Atelier de répétition

Une session intensive à 2 mois pour faire un relevé des compteurs, traiter les difficultés rencontrées, m'entraîner sur des cas réels et répéter (mises en situation).

Un dispositif de suivi unique et adapté

Test de vente : 1ere évaluation 360° de vos commerciaux avec une vue des résultats détaillés

Plus de 80 questions et mises en situation pour évaluer vos collaborateurs sur 2 niveaux : **hard skills** et **soft skills**.

Prospection

Écoute

Négociation

Méthode

Préparation

Closing

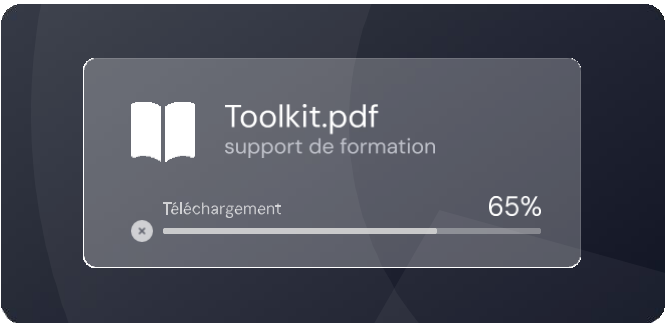
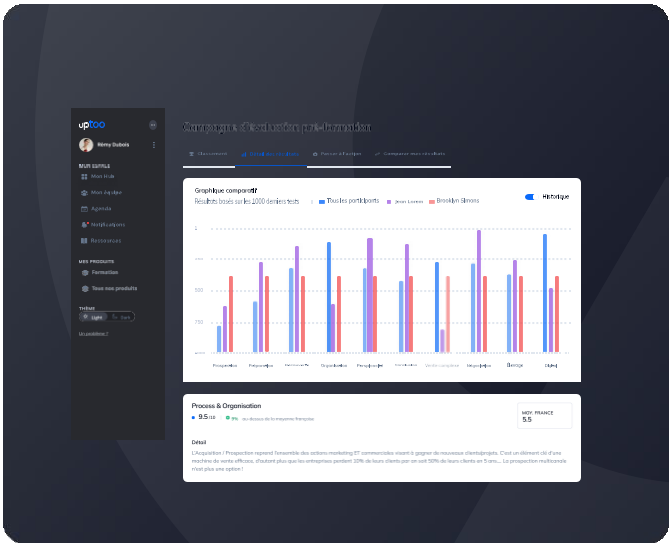
Motivation

Suivi client

Organisation

Digital

Vous obtenez un bilan exhaustif des résultats de vos commerciaux sur l'ensemble des compétences, leur classement par rapport au marché et leurs forces et faiblesses.



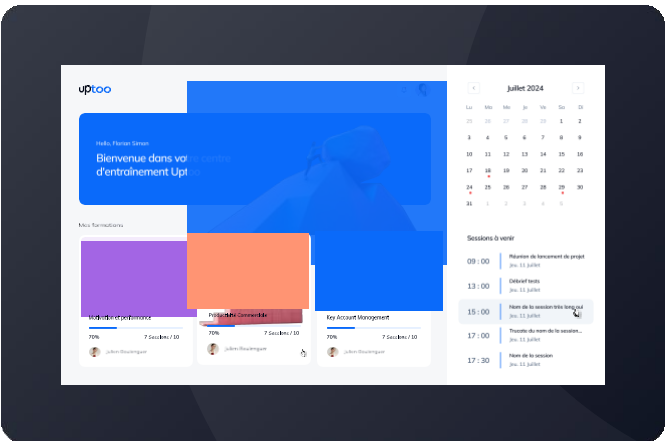
Support de formation : votre toolkit pensé pour la réussite

Outils, méthodes et process co-construit par les stagiaires avec le formateur lors de l'action de formation.

Engagements & ROI

Chaque formation commence par la sélection des KPI que vos commerciaux souhaitent améliorer, avec des objectifs clairs et mesurables. Ensuite, un suivi rigoureux permet d'évaluer les engagements et les progrès réalisés. Profitez d'un suivi personnalisé pour obtenir des résultats concrets et un retour sur investissement rapide.

Engagements & ROI des équipes				
Sélectionnés le 04 / 06 / 2024				
Augmenter le nombre d'appels passés		Augmenter le temps hebdomadaire dédié à la prospection		Augmenter mon taux de réussite
Nb. d'appels - Point de départ	Nb. d'appels - Objectif	Nb. d'appels - Résultat		
Stagiaires	Client	Stagiaires	Client	Stagiaires
63 / semaine	60 / semaine	88 / semaine	80 / semaine	96 / semaine
+33				
Stagiaire	Performances de base	Engagement	Engagement réel	
Laura Blottissot laura.blottissot@example.com	10	12	16	+ 6
Darlene Robertson darlene@hanson@example.com	8	14	12	+ 4
Guy Hawkins gary.hawkins@example.com	10	12	12	+ 2
Ralph Edwards ralph.edwards@example.com	7	12	12	+ 5
Brooklyn Simmons michelle.ivera@example.com	8	10	12	+ 4
Jane Cooper dora.holt@example.com	9	10	12	+ 3
Savannah Nguyen sarah.lawson@example.com	4	7	8	+ 4
Ariane McCoy willie.jennings@example.com	7	9	12	+ 5



Entraînement en ligne : une plateforme intuitive et ludique pour progresser rapidement

13 séances d'entraînement pour aider vos commerciaux à s'adapter aux différents profils de clients et élargir leurs portefeuilles.

Point forts du programme ?

- +5% de closing additionnel en 1 mois
- Un check list personnalisée de préparation de RDV
- Des commerciaux tout terrain prêts à partir à la conquête de leur marché
- S'adapter rapidement à son interlocuteur

Objectifs de la formation



Capacité à identifier les profils communicationnels chez soi et chez ses cibles



Savoir s'adapter à ces différents profils pour élargir son portefeuille



Savoir répondre aux questions / remarques délicates

Pré-requis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis
- Cette formation est tout public : tous les profils commerciaux BtoB (Ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux, responsables commerciaux, grands comptes...)
- Cette formation est adaptée à tous les niveaux, tous les cycles de vente et tous les secteurs



Tous niveaux



Tous secteurs



Toutes activités



Distance ou présentiel