



PERSONNALITÉ
conseil en communication des dirigeants



RELATION
COMMERCIALE
D'EXCELLENCE
NIVEAU EXPERT



RELATION COMMERCIALE D'EXCELLENCE

NIVEAU EXPERT

Destinée à ceux ayant suivi la première formation, cette version avancée approfondit les techniques de négociation et de conclusion, tout en personnalisant l'approche de vente grâce au profilage des clients. Ce programme premium, centré sur la pratique intensive, garantit une maîtrise fine des leviers de performance commerciale.

Qualité de la prestation évaluée en fin de session par un questionnaire de satisfaction



OBJECTIFS

- > Maîtriser les techniques fines de profilage client
- > Utiliser une technique de vente personnalisable pour chaque type de client
- > Connaître les 5 étapes d'une négociation complexe
- > Maîtriser l'art de conclure une négociation



PARTICIPANTS

- > Commerciaux confirmés, managers de vente, consultants et toute personne ayant une solide expérience dans la vente et souhaitant se perfectionner dans une approche premium.



INTERVENANT

- > Un consultant-formateur, spécialiste de la relation commerciale d'excellence



COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

- > Intelligence relationnelle
- > Capacité d'écoute et d'influence
- > Capacité à négocier



PRÉREQUIS

- > aucun
- > 6 participants au maximum



DURÉE

- > 1 jour

JOUR 1



DIAGNOSTIC INDIVIDUEL DU PITCH COMMERCIAL GRÂCE À V.I. PITCH®

- > **Exercices de questionnement et d'écoute active** en binôme
- > **Profilage et adaptation** : adaptation du discours, liaison des arguments ciblés, maîtrise des techniques de négociation.
 - Méthode ICEBERG5 et SONCASE
- > **Impliquer le client dans le process de décisions** : la méthode du SPIN SELLING
- > **Mise en situation** au travers d'un exercice de profilage et de création de contenu liant et impliquant.
- > **Simulation d'un entretien** semi-directif
- > **Au cœur du processus de vente**, le moment délicat de la négociation :
 - méthode SPIN pour impliquer le prospect dans la décision d'achat.
 - art de la négociation avec 5 étapes clés (méthode M.E.S.O.R.E.)
 - conclure la négociation.
- > **Atelier interactif** pour apprendre à répondre aux objections et adapter son discours pour convaincre le client.
- > **Simulation d'un entretien de vente** complexe, suivi d'un débriefing détaillé et individuel.



TARIF et ORGANISATION

INTRA-ENTREPRISE, GROUPE OU INDIVIDUEL

Nous consulter pour un montage sur-mesure

@ info@personnalite.fr

☎ 33 (0)1 46 05 44 66

LIVRABLES

Mémos pédagogiques, et diagnostic V.I. Pitch®

Nos formations se déploient également en distanciel et en plusieurs langues : nous consulter

LE MEDIA ACTING®

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE DÉPOSÉE



Le Media-acting® est la méthode exclusive de Personnalité, qui structure l'animation de toutes nos formations.

Fruit de la recherche universitaire, **elle place le participant au cœur du processus pédagogique**, le conduisant sur le chemin de **l'excellence relationnelle**.

Il devient acteur de sa progression par les multiples mises en situation qu'il réalise, **sous l'œil de la caméra**.

L'action enregistrée est systématiquement débriefée par nos formateurs-experts, issus d'univers professionnels décalés.

Cette méthode du « **learning by doing** » (80% de pratique pour 20% de théorie) peut être déclinée en 6 langues différentes : français, anglais, allemand, italien, espagnol ou arabe.



45 EXPERTS MULTICULTURELS

DÉPLOIEMENT DE NOS FORMATIONS
EN 6 LANGUES DIFFÉRENTES

45 personnalités expertes dans des domaines d'activité aussi pointus que variés, des univers aux antipodes du quotidien de nos participants.

Ils sont journalistes, comédiens, coachs vocaux, anciens négociateurs du GIGN, boxeurs, pilotes de ligne ou encore préparateurs de sportifs de haut niveau, chefs d'orchestre...

Leur mission ? Élargir un territoire, bousculer des habitudes, faire apprendre d'une expérience professionnelle différente : la leur.

Les meilleurs outils issus de leur univers professionnel seront mis à la disposition des participants, qui les utiliseront lors de prises de parole stratégiques, de négociations à fort enjeu, d'affirmation de leur leadership, de management de la performance collective...

Et parce que la crédibilité de nos formateurs repose sur leur expertise unique, tous poursuivent en parallèle leur activité professionnelle.

Une expérience sur-mesure, sur le ring, sur la scène ou en studio TV, sous l'œil de la caméra, qui permet à chacun d'exprimer sa vraie personnalité : la seule clé pour bien communiquer.



COACHS

BOXEURS

PILOTES DE LIGNE

CHEF D'ORCHESTRE

NÉGOCIATEURS DU GIGN

PRÉPARATRICE MENTALE

COMÉDIENS

JOURNALISTES

ILS NOUS FONT CONFIANCE*

ACCOR
ADOPALE
ADVANS
AFD/PROPARCO
ALLIANZ
ALSTOM
ANOTHERBRAIN
ARMATEURS DE FRANCE

ARTELIA
ASSYSTEM
AXA BANQUE
BMW GROUP
BPCE
BRISTOL MYERS SQUIBB
CANAL +
CARTIER
CITEO
CNOSF
COD4IS
COFACE
CONTENT SQUARE
COOPER VISION
COPACEL
CREDIT AGRICOLE
DAMETIS
DASSAULT SYSTEMES
DELOITTE

DHL
DIOT SCIACI
DOMINO'S PIZZA
EDF
EKIMETRICS
EPSF
ERNST AND YOUNG
FEPEM
FISKARS
FONDATION POUR LA RECHERCHE MEDICALE
GALIMMO
GENESYS
GRAND PARIS AMENAGEMENT
GROUP M
GUY HÔQUET
HAVAS MEDIA
HELVETIA
INSP
INTYS CONSULTING
IRSN
ISOSKELE

LADURÉE
LA FRANCAISE AM
LES CAFES CARON
LES ECHOS MANAGEMENT
LINKLATERS
LVMH
MACSF
MATMUT
MGEN
MICROPOLE
MNH
NEUFLIZE
NEXITY
NRJ GROUP
OBERTHUR
ODDO BHF
OGF
OPEN GROUPE
OP MOBILITY
PAREF GESTION
PARIS NOTAIRES SERVICES
PIAGET
PUBLICIS

QUAD DRAMA
QUARTUS
RECORDATI
REDMAN
RENAULT
RENTOKIL
SCALIAN
SCHMIDT GROUPE
SEGRO
SEPTODONT
SIEMENS SA
SIEMENS INDUSTRY SOFTWARE
SOFINNOVA
STELLANTIS
SUPERGRID
TOTAL ENERGIES
WARNER
YKONE

* Principaux clients actifs sur l'année en cours et l'année précédente

www.personnalite.fr

86 RUE DU DÔME 92100 BOULOGNE-BILLANCOURT



■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION