Comprendre et actionner plus efficacement les leviers décisionnels par la communication

Cette formation s'adresse aux coachs professionnels et aux professionnels de l'accompagnement qui souhaitent :

- développer des techniques et méthodes de communication pour favoriser le passage à l'acte de leurs prospects et clients
- aller plus loin dans l'utilisation des techniques de communication de la PNL pour la gestion des groupes
- souhaitent travailler en fond leur manière de communiquer pour qu'elle reflète un positionnement qui parle à ses prospects
- établir rapidement des relations de confiance avec leurs prospects et leurs clients, pour améliorer leur rentabilité
- gagner en clarté pour construire des offres que les clients achètent.

Son objectif est à la fois :

- de fournir aux apprenants les techniques de communication de la PNL pour les rendre plus efficaces dans leur communication.
- de permettre aux apprenants d'adopter plusieurs postures perceptuelles pour se projeter plus efficacement dans la peau de leurs prospects
- de clarifier et affiner leurs offres et d'établir une stratégie de communication efficace.

La première journée vise à comprendre son mode préférentiel de communication : émotions les plus actionnées, méta-programmes de la PNL, tonalité, personnalité, perception externe..

La deuxième journée portera sur la clarification des offres : ce que l'on vend vs ce que les clients achètent.

La troisième journée portera sur la construction et l'exploitation d'une stratégie de communication efficace.

La quatrième journée portera sur la posture, l'argumentaire et la gestion des objections lors de l'entretien de vente.

Les ressources et équipements à dispositions seront :
- Une connexion internet
- Un lien google meet (les instructions vous seront envoyés avant la formation)
- Le support de formation

Formateur·rice(s) :

- Loïc Salvado

Objectifs visés

- Comprendre son mode préférentiel de communication
- Comprendre les impacts de sa communication sur le lectorat
- Appréhender les techniques de communication de la PNL
- Ajuster sa posture de communicant
- Revenir aux fondamentaux de l'offre : quelle finalité ?
- Appréhender les postures perceptuelles pour comprendre ce que les clients achètent
- Atelier : est-ce que j'achèterais ma propre offre ?
- Ajustement des propositions de valeur et des offres
- Construire un argumentaire efficace
- Construire une stratégie de communication efficace
- Utiliser la communication comme levier d'acquisition plus fort
- Plan d'action pour les prochains mois

Méthodes d'évaluation

- Quiz
- Serious game
- Jeu de rôle / Simulation
- Cas pratique

Déroulé pédagogique

Journée 1

- Comprendre son mode préférentiel de communication
- Pause
- Comprendre les impacts de sa communication sur le lectorat
- Pause méridionnale
- Appréhender les techniques de communication de la PNL
- Pause
- Ajuster sa posture de communican

Journée 2

- Revenir aux fondamentaux de l'offre : quelle finalité ?
- Pause

- Appréhender les postures perceptuelles pour comprendre ce que les clients achètent
- Pause méridionale
- Appréhender les postures perceptuelles pour comprendre ce que les clients achètent
- Pause
- Ajustement des propositions de valeur et des offres

Journée 3

- Construire un argumentaire efficace
- Pause
- Construire une stratégie de communication efficace
- Pause méridionale
- Utiliser la communication comme levier d'acquisition plus fort
- Pause
- Plan d'action pour les prochains mois Méthodes d'évaluation : Quiz Cas pratique Serious game

Journée 4

- La posture en entretien de vente
- Pause
- Identifier les besoins et attentes cachées
- Pause méridionale
- Chercher et déjouer les objections

Informations complémentaires

Durée : 28.75 heures de formation sur 4 jours

Pré-requis :

- Être dans un métier de l'accompagnement
- Être en cours de consolidation d'une offre d'accompagnement

Public concerné : Coachs, thérapeutes, solopreneurs, accompagnants

Tarif 1 750,00 € HT (Exonération de TVA - Art.261.4.4° a du CGI) (Exonération de TVA - Art.261.4.4° a du CGI)