



Olympe Academy

Les typologies comportementales

Explorez les nuances des comportements humains pour affiner votre approche commerciale et renforcer vos relations client.

Mode de participation : présentiel et distanciel

Durée : 2 jours (16h)

Réf. : OA003

Tarif : 2 990,00 € HT

OBJECTIFS DE LA FORMATION

1. Adapter les stratégies de vente selon les différents profils comportementaux.
2. Comprendre les besoins clients grâce aux typologies comportementales.
3. Renforcer les relations client en utilisant une communication adaptée aux comportements.

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

1. Nouveaux commerciaux ou personnes désirant entrer dans le domaine de la vente.
2. Commerciaux spécialisés dans les grands comptes.
3. Directeurs régionaux des ventes récemment nommés.
4. Directeurs commerciaux cherchant à harmoniser leurs méthodes de vente.

PREREQUIS

- Connaissance basiques de la vente - 1 à 2 ans d'expérience

PROGRAMME

Avant la formation

1. Quiz de connaissances générales de la vente
2. Mise en situation



Olympe Academy

Pendant la formation

- Introduction aux typologies comportementales
- Les différents profils comportementaux (selon l'émetteur et selon le récepteur du message)
- Les capacités de synchronisation avec son interlocuteur-ice
- la notion de la "boite noire"

→ Exercices de mise en situation
→ Entraînement sur les comportements clients.

- Aligner le bon canal de communication selon la typologie de son prospect
 - Techniques pour mener un entretien de vente et établir la confiance en ayant identifié la typologie comportementale de son prospect
 - Exploration de la "boîte noire" Déroulement des séquences de vente adaptées à chaque profil comportemental.

→ Exercices de mise en situation
→ Entraînement sur la découverte.

Après la formation

Module e-learning : "Les typologies comportementales" - Vidéo complète de la formation 7/24h

Module d'évaluation assisté par l'IA : "préparer mon rdv"

Module d'évaluation assisté par l'IA : "débriefer mon rdv"

Olympe Academy

5 rue du Banquier - 75013 - Paris

hello@olympe.academy



Olympe Academy

EVALUATIONS

Questionnaire en ligne à chaud pour évaluer les contenus de la formation

Quiz d'évaluation des compétences

Questionnaire en ligne à froid (à 6 mois) pour évaluer les contenus de la formation

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Chaque phase de l'entretien de vente est appliquée sans délai, soit individuellement, soit en groupe.
- Une panoplie exhaustive d'outils et de techniques de vente est fournie pour une mise en œuvre immédiate après la formation, accompagnée de ressources numériques pour un approfondissement ultérieur.
- Un scénario continu est utilisé pour s'exercer à toutes les étapes de l'entretien et structurer méthodiquement sa démarche.
- Des exemples concrets, basés sur des faits réels illustrent chaque étape de la formation.

Olympe Academy

5 rue du Banquier - 75013 - Paris

hello@olympe.academy