



Karine LO SURDO

06.24.34.33.00 – www.kapconseils.fr

Cible :
Tout Public

Prix :
Nous Consulter



Thème : La Programmation Neuro Linguistique pour Optimiser les Ventes

Consultante, Formatrice, Coach certifiée, Thérapeute Praticienne en PNL, Maître Praticienne en Hypnose et en Sophrologie.

Formée à l'INSTITUT de COACHING INTERNATIONAL de Paris, à l'ECOLE FRANCAISE D'HYPNOSE et Diplômée de SCIENCES PÔ de PARIS, je mets à votre service mon expertise métier de plus de 10 ans en Management opérationnel, en accompagnement Coaching réseau et en Formation d'Adultes pour accompagner et faciliter votre changement.

Passionnée par l'humain et orientée Action, je vous accompagne que vous soyez Entreprise, Entrepreneur et/ou Salarié de façon individuelle et/ou collective dans la construction de votre « Boîte à outils » afin de vous réaliser au travers des objectifs fixés.

Objectif de la formation :

- Enrichir sa pratique de la vente par l'apport de techniques nouvelles.
- Approfondir ses savoir-faire en matière de négociation en utilisant les techniques de la PNL.
- Adapter son potentiel à son interlocuteur pour accroître sa performance.

Durée : 14h00

1^{ère} Journée :

Identifier nos programmes mentaux et ceux de nos clients

Clarifier son objectif, le visualiser.

- ✓ Établir spontanément un climat de confiance propice à la vente.
- ✓ Se mettre dans un état « ressource », l'ancrage.
- ✓ Établir le rapport et la confiance avec son interlocuteur.
- ✓ S'appuyer sur des croyances et valeurs positives.

Connaitre ce qui motive et intéresse son client

- ✓ Identifier les canaux de communication : VAK
- ✓ Comprendre les schémas mentaux. Nos Métaprogrammes
- ✓ Repérer ses critères de choix.
- ✓ S'adapter au fonctionnement de son client
- ✓ Savoir se synchroniser : comportement non-verbal & verbal
- ✓ Écouter le langage sensoriel et adapter sa communication.
- ✓ Être sensible aux changements de postures.

2^{ème} Journée :

Adapter nos programmations à ceux de nos clients

Argumenter positivement

- ✓ Répondre aux besoins spécifiques avec le « langage de la précision ».
- ✓ Formuler des propositions positives et bien ciblées.
- ✓ Synchroniser son argumentation sur le modèle du monde de son interlocuteur.

Traiter les objections

- ✓ Se synchroniser sur le non-verbal en cas de difficulté.
- ✓ Développer sa flexibilité comportementale.

Conclure positivement

- ✓ Reprendre les points d'accord et remercier pour l'échange.
- ✓ Faire un « pont vers le futur » en évoquant son prochain contact.