



FORMATION

DECODER LES PERSONNALITES DE VOS CLIENTS POUR MIEUX VENDRE AVEC PCM©

PROGRAMME

Poser les bases d'une communication efficace au sein de l'équipe et auprès de ses clients - Jour 1

- Repérer la structure et les types de personnalités.
- Comprendre ses préférences de communication et celles autres (canaux, environnements, perception).
- Mieux se connaître pour mieux interagir.
- Comprendre les besoins psychologiques et les comportements associés.
- Renforcer la cohésion de l'équipe par le partage de son profil et celui de l'équipe.
- Repérer les points forts de l'équipe et les axes de développement

Les comportements sous stress - Jour 2

- Adapter son discours selon le canal préféré à ses clients afin de transformer la vente
- Reconnaître les comportements sous stress : les siens et ceux des autres
- Prendre conscience de l'impact de sa communication sous stress
- Repérer les trois degrés de mécommunication
- Adapter sa communication et son comportement pour restaurer une communication positive et éviter le conflit

VOTRE CONTACT **COAXIA**
RESSOURCES HUMAINES

Référent pédagogique, commercial, administratif et handicap - Formateur

Coach certifiée et formatrice PCM

Caroline QUIGUEUR TERRIER

cterrier@coaxiarh.fr

06.31.93.26.30

www.coaxiarh.com

Nos formations peuvent être adaptables aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.

INFORMATIONS PRATIQUES

Modalités organisation & lieu

- ✓ En intra à votre convenance me contacter
- ✓ Au sein de votre organisation en présentiel

Prérequis & aptitude

- ✓ Aucun

Public concerné

- ✓ Tout public sans prérequis

Objectifs opérationnels évaluables

- ✓ Identifier les caractéristiques des 6 types de personnalité
- ✓ Reconnaître les 6 types de personnalité PCM chez les clients
- ✓ Adapter sa communication en fonction de son interlocuteur.
- ✓ Repérer les comportements sous stress chez soi et chez les autres
- ✓ Appliquer ces compétences dans des situations de vente concrètes

Durée et horaires

- ✓ Deux journées 3 h 30 x 4 soit 14 heures

Investissement financier (hors inventaires)

- ✓ 1 300 € la journée par participant
- ✓ 190 € par inventaire/ participant

Les + de la formation

- ✓ Un inventaire de personnalité
- ✓ Formateur accrédité PCM
- ✓ Cas pratiques et mises en situations

Méthodes mobilisées

- ✓ Pédagogie interactive : nombreux cas pratiques & apports théoriques
- ✓ Supports pédagogiques
- ✓ Vidéos

Modalités d'évaluation et de suivi

- ✓ Feuille de présence
- ✓ Modalités d'évaluation : QUIZ
- ✓ Attestation de fin de formation

Modalités et délai d'accès

- ✓ Formation pouvant être organisée sous un délai d'un mois à compter de la demande du bénéficiaire
- ✓ Inscription acquise lors de l'accord de prise en charge de l'OPCO/Entreprise

Document mis à jour en 01/06/25