

> Découverte de la PNL appliquée à la vente



Objectifs :

- Découvrir l'outil PNL et ce qu'il peut apporter à la vente
- Découvrir et expérimenter les concepts de base de la PNL



Public :

- Commerciaux souhaitant connaître, et mettre en pratique sur le terrain, les principes de la PNL



Contenu :

- Les présuppositions de base de la PNL
- La notion de représentation de la réalité
- Le modèle de communication
- Les stratégies comportementales de base :
 - flexibilité et capacité d'observation et d'écoute
 - l'harmonisation verbale et non verbale
 - la reformulation
- La stratégie d'objectif
- Le métamodèle pour le langage : poser les bonnes question pour obtenir les bonnes informations
- Niveaux logiques et tris primaires : comment être en phase avec l'interlocuteur.

Méthode pédagogique :

La formation est essentiellement basée sur l'expérimentation. Chaque séquence pédagogique fait l'objet d'une présentation, d'une expérimentation, et est suivie d'un temps de partage.

Les apports théoriques sont limités au strict minimum et sont proposés en relation avec les expérimentations ou lors de l'analyse des jeux de rôle.

Le déroulement du stage est basé sur :

- la mise en œuvre de jeux de rôles basés sur des cas réels
- l'utilisation de la vidéo comme outil d'analyse et de prise de conscience
- des échanges sur les besoins, les attentes, les expériences vécues
- le partage à l'issue des exercices et quand le besoin s'en fait sentir
- des débats autour des questions que les participants se posent
- quelques apports d'éléments théoriques et de documents pour étayer les différents acquis

Durée :

2 jours

Prix nets :

en intra-entreprises : 2 280 €