

> Approfondissement commercial et analyse transactionnelle



Objectifs :

- Découvrir l'outil Analyse Transactionnelle et ce qu'il peut apporter à la vente
- Découvrir les concepts de base au-delà des Etats du Mois



Public :

- Commerciaux souhaitant connaître, et mettre en pratique sur le terrain, les principes de l'analyse transactionnelle



Contenu :

- L'analyse fonctionnelle
- Les transactions
 - différents types de transactions
 - leurs effets dans la relation
- La structuration du temps
- Le besoin de reconnaissance
- L'utilisation des signes de reconnaissances dans la vente
- Les jeux relationnels
 - raison d'être des jeux
 - comment repérer un jeu et en sortir

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 €