

# AMÉLIOREZ VOS PERFORMANCES COMMERCIALES GRÂCE À LA PNL - DIGITAL COACHÉ



AAA722C

4h30 dont 2h de coaching 990,00 €<sup>HT</sup>

## Objectifs

Appliquer les règles essentielles de la PNL lors des entretiens de vente

### Profil Stagiaire(s)

Commercial à la recherche de techniques innovantes pour améliorer les résultats commerciaux.

### Profil animateur(s)

Spécialiste confirmé des techniques de négociation commerciale.

### Concepteur des modules

Expert de la thématique et du coaching à distance.



## Contactez-nous

Conseiller formation  
09 88 66 10 00  
inscriptions@demos.fr

## MODULES

### Comprendre les mécanismes de la communication

Nous communiquons souvent et spontanément, mais cela ne signifie pas que nous communiquons sans difficulté ! Il est important de bien comprendre les mécanismes de la communication pour mieux les maîtriser.

### Préparer efficacement ses entretiens commerciaux grâce à la PNL

Pour faire face aux exigences des clients, il est essentiel de bien se préparer avant tout entretien commercial. Découvrez comment la PNL, technique de neuro-linguistique, peut vous fournir une aide précieuse, grâce à une préparation mentale appropriée et une stratégie d'objectifs bien précise.

### La PNL comme accélérateur de réussite

Découvrez comment la PNL, technique de neuro-linguistique, peut vous aider à surmonter les obstacles que vous rencontrez dans votre fonction commerciale, à l'aide de principes et outils rendant votre communication plus efficace.

### Mener des entretiens commerciaux efficaces grâce à la PNL

Vous souhaitez pouvoir construire, avec votre client, une relation basée sur la confiance ? Découvrir rapidement ses besoins et le convaincre aisément ? La PNL, technique de neuro-linguistique basée sur la maîtrise de la communication, vous donne les clés pour atteindre ces différents objectifs.

# AMÉLIOREZ VOS PERFORMANCES COMMERCIALES GRÂCE À LA PNL - DIGITAL COACHÉ



AAA722C

4h30 dont 2h de coaching 990,00 €<sup>HT</sup>

## Structure

Dès validation de son inscription par DEMOS, l'apprenant reçoit par mail une confirmation d'accès sur le « HUB de formation à distance DEMOS ». Cet accès est personnel et sécurisé par un mot de passe.

Durant la validité de son programme, l'apprenant se forme en réalisant, 100% à distance et à son rythme, ses modules eLearning.

A tout moment, il peut solliciter le service d'Assistance Demos pour toute question d'ordre technique ou fonctionnel (prise en main de la solution).

L'apprenant est coaché par un expert Demos qui, au travers de séances de coaching téléphoniques de 30 mn, l'aide à transposer les acquis de la formation dans son cadre professionnel et personnel.

Ces séances sont planifiées lors de la prise d'inscription et sont confirmées par mail 48h avant.

La synthèse des séances est accessible uniquement via l'accès sécurisé de l'apprenant.

A l'issue de la validité de son programme, l'apprenant reçoit, par mail, un certificat de réalisation conforme à ses réalisations.

A l'issue de son programme, l'apprenant est invité à répondre à un questionnaire de satisfaction.

## Méthode pédagogique

En combinant eLearning et coaching personnalisé, ce programme vous permet d'adapter les techniques de la PNL à vos entretiens de vente pour une meilleure performance.