

## 2. CONSTRUIRE UN ARGUMENTAIRE DE VENTE « A CERVEAU TOTAL » ?

### Comment mieux communiquer et convaincre vos clients...

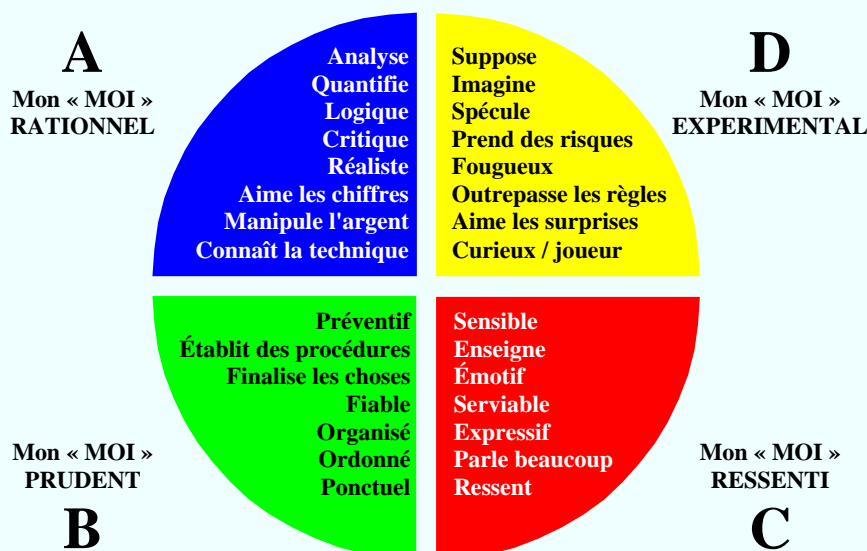
Chacun de nous traite l'information différemment. **Chacun perçoit la « réalité » depuis sa «fenêtre».** Que ce soit comme émetteur ou comme récepteur, **tous nos messages sont filtrés par nos « préférences mentales ».** **Il en est de même pour tous nos interlocuteurs !**

Ainsi, notre profil de "préférences cérébrales" peut avoir une incidence forte sur notre façon de communiquer et de vendre et sur l'ensemble de nos comportements quotidiens.

Si chacun d'entre nous perçoit les choses de façon différente à partir de sa « vision du monde », pour comprendre « réalité » d'autrui, il s'agit de mettre en synergie l'ensemble des perceptions possibles et de savoir bien adapter sa communication pour davantage d'efficacité !

Ainsi le modèle original que nous proposons constitue un **cadre de référence commun** à tous pour **aborder la vente, les missions et rôles de l'équipe commerciale, les différents types de vendeurs, la constitution de binômes commerciaux efficaces** selon une approche novatrice qui prend en compte l'ensemble des modes de perception humains.

## Nos 4 D I F F E R E N T S « MOI »



- Savoir communiquer et vendre « à cerveau total »
- Gérer les premiers instants de la relation avec le client
- Créer un argumentaire de vente « à cerveau total »
- Gérer les objections
- Fidéliser le client
- Faire une présentation commerciale et rédiger une offre
- Conclure la vente
- Accompagner ses commerciaux
- L'accueil commercial

**Durée :** 2 heures d'exposé et de jeux. En utilisant des exemples vivants, occupant l'espace et "jouant" avec l'auditoire, nous tentons de le sensibiliser à l'importance de la prise en compte des préférences mentales de chacun pour mieux communiquer et rédiger des argumentaires de vente et des relations commerciales plus efficaces !

**Tarif :** nous consulter