

Programme de formation

Communiquer avec les couleurs Vendre avec les couleurs

Le but de la formation

Communiquer et vendre autrement avec la méthode des couleurs et développer son efficacité relationnelle.

Les objectifs de la formation

La méthode et la maîtrise des couleurs de Jung et Marston vont permettre au stagiaire de :

- Identifier son profil et son propre style d'interaction et de vente,
- Etudier et reconnaître les différents styles comportementaux.
- Cerner la personnalité et les attentes de l'acheteur de façon ludique.
- Optimiser sa communication en développant une interaction adaptée à son interlocuteur.
- Gagner en efficacité en ayant une approche et une argumentation plus fine en fonction des différents types de clients
- Développer son efficacité relationnelle.
- Diminuer les risques de conflit.

Les contenus de la formation

J-2 **Passation individuelle du test couleurs**

1 ère Journée

De 9h à 12h30 (groupe de 4) : tronc commun

I. Comprendre sa personnalité, son type comportemental, ses points forts à développer et ses points de vigilance.

- Questionnaire Couleurs
- Comprendre les différentes facettes de sa personnalité à travers son profil Couleur.
- *Atelier et tests de positionnement individuel*

II. Comprendre et identifier le profil des autres.

- Comprendre les interactions entre les différents profils de couleurs.
- Analyser les différences de comportements et les différents styles naturels de chaque couleur.
- Anticiper les conséquences
- Atelier et tests de positionnement individuel

III. Faire le lien entre les fondamentaux de la communication et la communication naturelle de chaque couleur.

- Définition de la communication interpersonnelle
- La communication verbale et non verbale
- L'importance du feedback
- Communication et P.N.L
- Quel est mon style naturel de communication.
- *Ateliers et tests de positionnement individuel ma couleur, mes points forts attendus et mes points de vigilance lorsque j'entre en communication.*

De 14h à 17h30 (groupe communication)

IV. Apprendre à mieux communiquer et à interagir avec les autres grâce à la Roue des couleurs de Jung et Marston.

- Comprendre les difficultés relationnelles
- Mieux gérer le changement
- Diminuer les conflits et l'agressivité
- Mieux gérer son stress et celui des autres
- Valoriser et promouvoir les différences pour développer la synergie et la cohésion d'équipe.
- Faire des feedbacks constructifs et positifs
- Ateliers de mise en pratique des méthodes DESC et de l'utilisation de la roue des couleurs.

2eme Jour

De 9h à 12H30 (groupe Commercial)

V. Découvrir son profil commercial et faire le lien avec les étapes de la vente

- Quel est mon profil commercial inné
- Mes points forts ou de développement étape par étape.
 - Créer un contact de qualité
 - Ecouter.
 - Diagnostiquer les besoins et les attentes des clients.
 - Proposer et argumenter de solutions produites adaptées.
 - Questionner.
 - Accueillir les objections et les traiter.
 - Verrouiller la vente (gagnant/gagnant.)
- *Ateliers et tests de positionnement individuel ma couleur, mes points forts attendus et mes points de vigilance étape par étape.*

VI. Comprendre et identifier le profil des clients pour adapter son argumentaire de vente et être plus convaincant

- Repérer les différents profils par les couleurs : Rouge /Jaune/ Vert/Bleu.
- S'adapter et adapter son argumentation en fonction des spécificités du « type ou couleur » du client.
- Mieux comprendre les freins et les attentes du client pour un acte de vente personnalisé et plus performant.
- Comprendre les leviers de motivations de chaque couleur.
- Comprendre les interactions entre les profils.
- *Ateliers et tests de positionnement individuel.*

De 14h à 17h30 (groupe communication) – venir avec des exemples concrets de situations délicates

VII. Comprendre les situations complexes pour s'adapter sans perdre confiance en soi

- Comprendre les difficultés relationnelles.
- Comprendre et anticiper les freins face au changement, gérer les conflits et l'agressivité.
- Chercher l'intention positive pour rétablir la communication.
- *Ateliers et tests de positionnement individuel.*

VIII. SWOT personnel sur mes forces, mes faiblesses, mes opportunités et mes menaces avec le prisme des couleurs

- Travailler et présenter son SWOT.
- Créer et présenter son plan d'action pour optimiser sa communication en couleur
- Quizz pour développer et valider l'utilisation de la méthode et des outils remis.
- *Ateliers et tests de positionnement individuel.*

3eme jour

De 9h à 12H30 (groupe Commercial) – venir avec des exemples concrets de situations délicates

IX. Comprendre les situations complexes pour s'adapter sans perdre confiance en soi

- Comprendre les difficultés relationnelles dans l'acte commercial.
- Comprendre et anticiper les freins face au changement, gérer les conflits et l'agressivité.
- Chercher l'intention positive pour rétablir la communication et la vente.
- *Ateliers et tests de positionnement individuel.*

X. SWOT personnel sur mes forces, mes faiblesses, mes opportunités et mes menaces avec le prisme des couleurs

- Travailler et présenter son SWOT.
- Créer et présenter son plan d'action pour optimiser sa relation commerciale en couleur
- Quizz pour développer et valider l'utilisation de la méthode et des outils remis.
- *Ateliers et tests de positionnement individuel.*

Trucs et astuces !

PNL, Analyse transactionnelle « DESC », technique de communication, Questionnaire Couleurs, Méthode des couleurs.

- Exposés théoriques.
- Exercices pratiques (techniques de communication, méthode couleurs)
- Etudes de cas et mises en situation.
- Réflexion de groupe : gestion de conflit, difficultés de communication ou relationnelles.
- Echange de pratiques.
- Les participants aborderont les techniques de communication de base, et expérimenterons la méthode des couleurs.
- Chacun pourra exprimer librement des situations de conflit / d'appréhension ou des exemples de difficultés de communication ou relationnelle.
- Ainsi ils identifieront leurs besoins pour se développer et mieux gérer les situations de communication difficile avec les autres.
- Plan d'action individuel

Nos principes d'action

Une formation s'articulant autour d'une partie théorique permettant l'acquisition de notions importantes, puis d'une partie pratique sous forme de mises en situation, Animation de formation à partir des méthodes actives principalement, permettant un apprentissage optimal et de méthodes interrogatives sous forme de questionnement, études de cas.

Évaluation

- Evaluation formative, en cours de formation par le biais des mises en situation.

Le public concerné

Publics visés : commerciaux souhaitant développer leurs connaissances et faire évoluer leurs pratiques pour plus d'efficacité.

Pré requis : commerciaux débutants ou confirmés

Le lieu

- Par Skype /Hangout/Teams

La durée et les horaires

- **Durée: 2.5 jours**
- **Horaires: 9h à 12h30 et de 14h à 17h30**

Le formateur

Formatrice - Coach Professionnelle et Personnelle – Sophrologue- Praticien PNL et Analyse transactionnelle - Certifiée sur des outils de développement personnel (MBTI®, Méthode Arc en ciel - DISC,..), de gestion de conflit (TKI) et d'évaluation (16PF).

Domaines de compétences

- Communication, management et relation client.
- Management des équipes.
- Cohésion d'équipe.
- Communication interpersonnelle.
- Gestion des conflits.
- Négociation commerciale.
- Développement personnel.

