



Connaitre ses facteurs de motivation pour vendre

OBJECTIFS :



- Identifier et comprendre ses facteurs de motivation.
- Communiquer avec efficacité.
- Convaincre et persuader.
- Réussir ses entretiens commerciaux.
- Développer son agilité commerciale.

PROGRAMME :

▪ Le modèle WPMOT :



- ✓ Connaître l'origine du modèle SPRANGER.
- ✓ Comprendre la logique du modèle.
- ✓ Quelles sont nos croyances.
- ✓ Faire la différence entre comportement et moteurs.
- ✓ Les erreurs à ne pas commettre.

▪ Les 6 attitudes WPMOT :

- ✓ Identifier les 6 attitudes WPMOT.
- ✓ Quelles sont les attitudes observables, les forces et les limites.

▪ Les 12 moteurs de comportement :

- ✓ Comprendre et savoir identifier les 12 moteurs de comportement.
- ✓ Identifier les caractéristiques de chaque moteur.
- ✓ Comprendre les notions d'attitude motrice, de réserve et d'indifférence.

▪ La communication associée à chaque profil :

- ✓ Comment communiquer avec chaque profil.
- ✓ Quels sont les mots à utiliser/à éviter.

▪ Les facteurs de stress ou d'insatisfaction de chaque profil :

- ✓ Comment réagit chaque profil en situation de stress.
- ✓ Les leviers d'action.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :



Equilibre entre apport théorique et mise en application : pendant la formation, les participants réaliseront différents exercices (post-it, jeu de cartes, mise en situation).

POUR QUI ? :



Toute personne qui souhaite développer, dans le cadre de son activité, une communication positive et efficace fondée sur la connaissance de soi.

DURÉE :



1 jour.

PRÉREQUIS :



En amont de cette formation, les participants réaliseront un questionnaire leur permettant de connaître leurs facteurs de motivation (modèle WPMOT).

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LE MODULE SUIVANT :



Bien se connaître pour bien communiquer (DISC).