

## PROGRAMME de FORMATION

Donnez envie d'acheter

**Objectif principal :** Mieux (SE) vendre, prédire avec plus de justesse une probabilité de signature, closer les affaires auparavant considérées impossible à remporter

### Objectifs généraux :

- ➔ Composer sa vente avec la montée de température
- ➔ Analyser et catégoriser les informations contextuelles, pragmatiques et psychologiques en entretien de vente
- ➔ Utiliser le bon outil linguistique au bon moment pour persuader en toute authenticité
- ➔ Intégrer 15 outils d'influence à sa propre boîte à outils

### Méthodes et moyens pédagogiques :

S'appuyer sur le paradigme plus éthique et bien plus profitable de la relation commerciale, élaboré par Guillermo Di BISOTTO (Maître praticien PNL, Coach de dirigeants certifié, consultant et formateur depuis 2010, Auteur de 7 ouvrages sur la vente et le marketing et de « C'est où qu'on signe ? L'art de traiter les objections » aux éditions Eyrolles). Les exemples et exercices s'appuient sur les business model des participants, les biais cognitifs sont utilisés afin de favoriser leur rétention et les supports sont distribués pour optimiser leur degré d'implémentation.

### Documents remis à l'issue de la formation :

Le livret support est imprimé en couleur au format livre broché.

**Modalités d'évaluation :** Brainstorming en partant des business modèles / activités des participants.

**Résultats attendus :** Chaque participant est capable de :

- De donner envie d'en savoir plus sur l'offre qu'il représente jusqu'à la signature d'un contrat
- De prendre conscience de l'ici et du maintenant dans un entretien de vente, ainsi que de son pouvoir personnel
- D'influencer avec éthique le processus de vente
- D'intégrer le Spin Selling, ou l'étude des coûts et des performances cachés dans son argumentation

**Lieu de formation :** distanciel

**Durée :** 4 heures

**Tarif :** 239 € TTC par personne (livret support compris)

**Pour prendre Rendez-vous :**  
[Calendly.com/GuillermodiBisotto](https://calendly.com/GuillermodiBisotto) / 06 4631 4521

**Public :** Entrepreneur.e.s & Personnes en recherche d'emploi (pour mieux se vendre auprès des recruteurs)

**Pré requis :** Avoir un projet entrepreneurial, être commercial ou ambassadeur d'une marque

### Contenu de la formation et déroulé pédagogique :

- ✚ Comprenez la notion de la montée de température de l'interaction business
- ✚ Construisez votre niveau de pertinence, votre niveau de crédibilité et votre niveau d'expertise
- ✚ Expérimentez la centricité client en faisant attention à l'ensemble des sous-entendus que vous laissez dans une interaction donnée
- ✚ Composez avec la réalité de votre interlocuteur et non plus avec une petite histoire qui vous arrange
- ✚ Identifiez le meilleur outil linguistique qui viendrait faire avancer votre entretien de vente dans le sens qui vous arrange et en toute éthique
- ✚ Élaborez vos stratégies en intégrant 15 outils d'influence (ego, humour, les leviers biologiques de CIALDINI, le SPIN Selling et la Recette Romaine en marketing)

### Disclaimer :

Cette masterclass a pour objectif une nette amélioration des résultats de l'apprenant. Une quelconque prise en charge n'est donc pas prévue car elle viendrait en dévaluer l'intérêt et l'efficacité.

Le tarif a été cependant pensé pour une adhésion consciente à une dynamique d'amélioration continue, tout en restant accessible à toute personne désirant améliorer son quotidien d'entrepreneur et/ou de commercial.

Le livret support est fourni afin de permettre un très haut niveau de rétention et un degré d'implémentation maximal. Il a été élaboré afin de permettre à l'apprenant de retrouver l'information à chaque fois qu'il l'estimera nécessaire.