

### La formation en résumé

90% de la réussite professionnelle repose sur les compétences personnelles et sociales, dites les soft skills ! Cela est encore plus vrai quand on négocie ou doit convaincre ses interlocuteurs. La méthode 4Colors permet de déterminer la façon dont vous réagissez par rapport aux autres mais également la façon dont ils réagissent. Chaque client ou acheteur est un mélange unique de 4 styles de comportements différents et représenté par des couleurs pour une meilleure compréhension. Mieux cerner votre interlocuteur pour pouvoir adapter votre discours et posture commerciale est possible grâce à la méthode simple et ludique 4 colors®

#### Objectifs :

- Comprendre son propre style de communication pour renforcer son efficacité commerciale
- Comprendre les motivations et attentes de vos interlocuteurs et développer des argumentaires efficaces
- Répondre aux objections, gérer les tensions et conflits les moments difficiles

#### Participants :

- Collaborateurs commerciaux en contact direct avec les clients
- Chargés de relations clients
- Acheteurs
- Toute personne devant convaincre ses interlocuteurs

#### Prérequis :

- Avoir complété avant l'entrée en formation son profil individuel de personnalité 4Colors®

**1 300 €**

(non assujetti à la TVA sauf formation à Roanne)

2 jours (14 heures)

Mises en situation

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Mener une négociation commerciale

### Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 09/11, 10/11

### Le contenu

#### Découverte des couleurs de la communication

- Les 4 tendances rouge / jaune / vert / bleu
- Identifier son propre style / couleurs (à partir du profil de personnalité 4Colors®)

#### Comprendre les motivations et attentes des clients / interlocuteurs

- Les couleurs de nos clients / interlocuteurs et leurs attentes spécifiques
- La boussole du non verbal pour identifier la couleur des clients / prospects / interlocuteurs
- Les motivations des différents types de clients / interlocuteurs

#### Développer des argumentaires efficaces

- Argumentaires en couleurs
- Maîtriser la méthode RECAP en couleurs
- Travailler sur le style de client / partenaire le plus opposé

#### Vendre ou acheter « gagnant »

- Etre convaincu pour être convainquant
- Vendre la spécificité de son entreprise
- Transmettre l'enthousiasme
- Conclure efficacement

#### Gérer les situations difficiles

- Gestion du stress : le mien et celui de mes interlocuteurs
- Gestion des conflits clients

## Les + de la formation :

- Profil individuel de personnalité 4Colors® réalisé en amont de la formation, puis analysé et débriefé par l'intervenant certifié 4colors programs®, expert en communication et relation client
- Chaque participant repart avec son plan d'action individuel

## Moyens pédagogiques et d'encadrement

### Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

### Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

