

Vendre & Négocier avec la Géométrie Comportementale ®

relation client en face à face ou à distance

Unique en France
Form'action sur-mesure en
présentiel ou distanciel



Méthode exclusive développée par **IMPULSION CONSULTING**

Plus simple à comprendre - Plus facile à appliquer - Plus efficace



L'ÉDITO

L'ADN d'Impulsion Consulting est de travailler essentiellement sur les comportements humains et de rendre les transferts de compétences toujours plus efficaces grâce à la simplification des méthodes. Après l'avoir fait en matière de management et de communication interpersonnelle, il est devenu une évidence de le réaliser pour la vente et la négociation. Nous avons voulu simplifier l'approche, souvent compliquée, de ces relations à enjeux.

Nos programmes de transfert de compétences « vente & négociation » sont basés sur notre approche relationnelle exclusive de Géométrie Comportementale®. En effet, bien connaître ses propres préférences comportementales et savoir facilement identifier celles de ses interlocuteurs est un atout extrêmement précieux pour réussir.

Nous avons fait le choix pédagogique de séquencer l'acte de vente en seulement 3 phases qui nous semblent absolument essentielles : **COMPRENDRE, CONVAINCRE** et **CONCRÉTISER**.

Même chose pour l'acte de négociation qui ne comprend que 3 phases lui aussi : **DEFINIR SA STRATÉGIE, DEFENDRE SON OFFRE** et **DEJOUER LES TACTIQUES**.

Ainsi, nous pouvons proposer, à tous les types de structures et à tous les profils de collaborateurs, une offre qui sort des sentiers battus, ultra-accessible et réellement efficace.

Bonne découverte à vous.

Frédéric VANDEWALLE

Frédéric VANDEWALLE
Fondateur d'Impulsion Consulting
Concepteur de la Géométrie
Comportementale

PROGRAMMES DE TRANSFERT DE COMPÉTENCES *

by Impulsion Consulting

VENDRE

AVEC LA GÉOMÉTRIE COMPORTEMENTALE ®

Comprendre - Convaincre

Concrétiser

NÉGOCIER

AVEC LA GÉOMÉTRIE COMPORTEMENTALE ®

Définir sa stratégie - Défendre son offre

Déjouer les tactiques



Evaluation des marges de progrès ⌚ 15min en individuel digital
Géométrie Comportementale - Vente et/ou Négociation en fonction du parcours choisi



Form'action collective ⌚ 2 jours
Présentielle (en salle) et/ou Distancielle (classe virtuelle)



Ateliers collectifs de mise en situation ⌚ 7 h
Montée en compétences sur des cas concrets



Option conseillée

Coach-Training individuel ⌚ 2 à 4 séances
Accompagnement en situation réelle

Option conseillée



Evaluation des progrès réalisés ⌚ 15min en individuel digital
Vente et/ou Négociation en fonction du parcours choisi



* Les 2 programmes commerciaux peuvent être suivis indépendamment l'un de l'autre (2 jours de form'action + 1 jour d'ateliers)
ou sous forme de parcours complet. (4 jours de form'action + 1 jour d'ateliers)

VENDRE AVEC LA GÉOMÉTRIE COMPORTEMENTALE ®

Comprendre - Convaincre - Concrétiser

by Impulsion Consulting



Le souhait de toute entreprise est de s'appuyer sur des équipes de vente capables de créer des relations durables avec ses clients tout en atteignant voire dépassant ses objectifs. Vendre grâce à la géométrie comportementale propose une approche très opérationnelle et facile à mettre en œuvre, basée sur 3 phases : **comprendre** le client, **convaincre** de l'achat et **concrétiser** la vente. Les commerciaux entrent alors dans une relation de confiance avec leurs clients. Une form'action complète avec des évaluations de compétences commerciales individuelles et des ateliers de mise en situation.

Programme

Introduction à la Géométrie Comportementale

- La définition
- Son utilisation pour mieux vendre

Initiation à la maturité acquisitive

- Les conditions à réunir
- Le niveau d'attente et de confiance du client

I - Comprendre son client

- La présentation, la prise en main de l'entretien et l'empathie
- L'écueil à éviter : les a priori et les préjugés
- Les modes de questionnement les plus opportuns
- La reformulation et la qualification pour vérifier la bonne compréhension

II - Convaincre son client

- L'élaboration d'une proposition adaptée
- La présentation la plus claire et attractive de l'offre
- Le traitement des objections avec la méthode A. P. I.
- Le développement de sa force de persuasion
- La proposition d'offres additionnelles utiles

III - Concrétiser la vente pour une relation durable

- Les signaux révélateurs et décisifs
- Les émotions accélératrices d'achat
- Le bon moment pour tendre la main et prendre celle de son interlocuteur
- Les bonnes formules de conclusion

Finalités

- Appréhender les principes de la Géométrie Comportementale ®
- Intégrer les principes de maturité acquisitive
- Conduire un processus de vente basé sur 3 phases : comprendre, convaincre, concrétiser

Modalités d'animation

- Evaluations digitales en amont et en aval de la form'action
- Exposés théoriques
- Travaux de recherche en sous-groupe et en individuel avec restitution
- Ateliers de simulation et mise en situation

Public concerné

Toute personne en situation de vente : commerciaux BtoB, BtoC, vente à distance, vente en face à face, assise ou debout

Prérequis

Aucun

Nombre de participants

1 à 12 personnes

Durée

2 jours de form'action (14h)

+ 1 jour de cas pratiques (7h)

NÉGOCIER AVEC LA GÉOMÉTRIE COMPORTEMENTALE ®

Définir sa stratégie - Défendre son offre - Déjouer les tactiques
by Impulsion Consulting



La négociation est parfois nécessaire pour parvenir à la conclusion d'une vente. Comment rendre cet exercice efficace en maintenant des relations durables avec ses interlocuteurs ? « Négocier avec la Géométrie Comportementale ® » propose de prendre en compte les préférences comportementales de chacun. Son approche très opérationnelle, mise en œuvre facilement, se décline en trois étapes : **définir** sa stratégie, **défendre** son offre et **déjouer** les tactiques. Le transfert de compétences est optimisé avec des évaluations individuelles et des ateliers de mise en situation.

Programme

Introduction à la Géométrie Comportementale

- La définition
- Son utilisation pour mieux négocier

Initiation à la maturité négociative

- Les conditions à réunir
- La définition de la capacité et de la volonté de négocier

I - Définir sa stratégie

- La préparation de 3 scénarii envisageables
- Les concessions et les contreparties à envisager
- L'identification de ses cartes en main parmi 6 atouts majeurs

II - Défendre son offre

- L'affirmation de soi avec l'assertivité
- La maîtrise et le décodage du langage corporel
- Les 10 règles d'or de la négociation

III - Déjouer les tactiques

- L'état d'esprit des parties-prenantes
- Les 10 tactiques à repérer avec la Géométrie Comportementale
- Les réponses défensives à opposer
- L'engagement : oser le demander

Finalités

- Appréhender les principes de la Géométrie Comportementale ®
- Intégrer les principes de maturité négociative
- Conduire un processus de négociation basée sur 3 phases : définir sa stratégie, défendre son offre, déjouer les tactiques

Modalités d'animation

- Evaluations digitales en amont et en aval de la form'action
- Exposés théoriques
- Travaux de recherche en sous-groupe et en individuel avec restitution
- Ateliers de simulation et mise en situation

Public concerné

Toute personne en situation de négociation : commerciaux BtoB, BtoC, vente à distance, vente en face à face, assise ou debout

Prérequis

Aucun

Nombre de participants

1 à 12 personnes

Durée

2 jours de form'action (14h)
+ 1 jour de cas pratiques (7h)

UNE APPROCHE ET DES OUTILS EXCLUSIFS

by Impulsion Consulting

Des évaluations individuelles pour se situer ... et des cas pratiques pour s'entraîner

Mesure des compétences en matière de vente

70 %

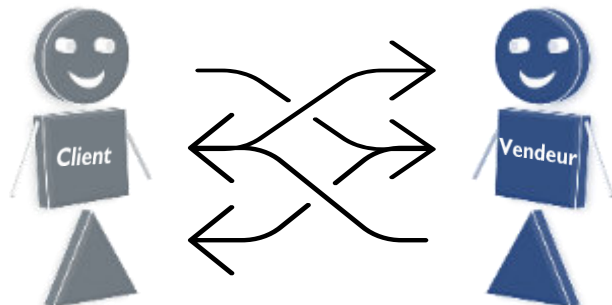
Niveau de performance inexploitée : 30%

Mesure des compétences en matière de négociation

35 %

Niveau de performance inexploitée : 65%

Identification des préférences relationnelles avec la Géométrie Comportementale ®



Relation



Précision



Action



INVESTIR DANS CETTE FORM'ACTION COMMERCIALE

Les chiffres pour décider



8,23 jours
Retour sur investissement⁽¹⁾

+ 20 %
Evolution attendue
des performances⁽²⁾

+ 20 k€
Evolution potentielle
de la marge individuelle⁽²⁾

(1) par personne, pour 6 personnes formées pendant 3 jours en intra-entreprise, au tarif catalogue de 4 940 €, avant aide ou prise en charge extérieure, en prenant en compte le gain potentiel de 20% de performance et sur la base de 200 jours travaillés / an - (ou 15,9 jours pour 1 personne en formation inter-entreprise au tarif de 1 590 €)

(2) Soit 12 ventes annuelles au lieu de 10 avec une marge unitaire de 10k€ ou 120 ventes annuelles au lieu de 100 ventes avec marge unitaire de 1 000 € ou de 1200 ventes annuelles au lieu de 1000 avec marge unitaire à 100€ .



IMPULSION CONSULTING

DEVELOPPEURS DE PERFORMANCE COMPORTEMENTALE

Contact

Qualiopi

PLUS SIMPLE - PLUS EFFICACE - PLUS PROCHE

www.impulsionconsulting.com