

À propos de la session « Se connecter de manière efficace et durable avec ses clients »

Notre session « Se connecter de manière efficace et durable avec ses clients » fournit aux individus en contact avec les clients un aperçu unique d'eux-mêmes et de leur comportement à chaque étape de la vente. En les aidant à se focaliser sur une meilleure connaissance d'eux-mêmes et sur l'adaptation de leur propre approche, nous leur permettons d'améliorer leurs performances et d'établir des liens plus solides avec leurs clients, dès le premier contact.

En analysant le modèle de vente Insights, les apprenants découvriront leurs points forts et leurs points faibles à chaque étape et apprendront à les développer pour accroître leur succès commercial.

Objectifs opérationnels

A l'issue de la formation les participants seront capables d'approfondir leur connaissance non seulement d'eux-mêmes, mais également de leurs clients, et explorent six étapes importantes de la relation commerciale.

Le modèle de vente simple en six étapes permet d'évaluer son style de vente. En étudiant le cycle de vente étape par étape, les individus analysent la manière de développer leurs points forts et leurs points faibles pour améliorer leurs interactions avec les différents types de clients, en face à face et/ou dans un environnement virtuel.

Objectifs d'apprentissage

La session de deux heures est accompagnée d'un module d'apprentissage préalable en ligne, d'un profil personnel et d'un module post-session, que les apprenants peuvent utiliser pour atteindre les objectifs d'apprentissage.

Après cette session, les apprenants pourront :

- Analyser leurs énergies de couleur, identifier les moments où elles sont utilisées de façon excessive et apprendre comment les utiliser pour améliorer les relations
- Comprendre leur approche sur les six étapes importantes d'une vente
- Développer des stratégies afin d'établir de meilleures relations avec les clients rapidement et efficacement



© The Insights Group Ltd, 2020. All rights reserved.

Programme de la session

L'application des quatre énergies de couleur à la vente

- Analysez les énergies de couleur Insights Discovery en face à face et en environnement virtuel
- Passez en revue vos énergies de couleur, la façon dont elles se manifestent lors de l'établissement de lien avec des clients et l'impact de leur utilisation excessive

Reconnaître le style d'autrui : comprendre nos clients

- Analysez et identifiez les indices relatifs au comportement à travers le prisme des énergies de couleur
- Réfléchissez aux points à améliorer et à la manière dont vous pouvez établir des liens plus solides

S'adapter pour établir des liens

- Développez une approche pour chaque étape du modèle
- Créez une stratégie pour établir de meilleurs liens avec vos clients

Le modèle de vente Insights

- Passez en revue votre profil personnel et approfondissez vos connaissances sur votre style de vente unique
- Analysez le modèle de vente Insights avec les Indicateurs des Préférences de Vente, et la façon dont les énergies de couleur interagissent avec chaque étape

Animation Virtuelle

Organisation de la formation

Durée : 2 à 4 heures

Profil des stagiaires :

Cette session s'adresse à tous les individus, et les équipes occupant des rôles en contact avec des clients, quel que soit le secteur et leur niveau hiérarchique et aussi bien B2B ou B2C, notamment :

- Fonctions commerciales établissant des liens directs avec des clients
- Équipes chargées de développer activement des relations clients
- Fonctions et rôles visant à influencer d'autres
- Parties prenantes
- Prestataires de services

Prérequis :

Aucun prérequis n'est attendu pour participer à cette action de formation

Moyens pédagogiques et techniques

La session « Se connecter de manière efficace et durable avec ses clients » est un événement en ligne qui utilise une technologie de conférence virtuelle. Les apprenants seront accompagnés par un formateur qualifié qui délivrera du contenu engageant et soutiendra l'ensemble de l'expérience virtuelle. Les sessions distancielles d'Insights offrent une expérience agréable, animée et interactive, garantissant un apprentissage optimal et performant.

Kit du participant virtuel

Chaque apprenant devra se munir de son kit virtuel. Celui-ci fournit les informations et les outils nécessaires à l'approfondissement de l'apprentissage et à la mise en pratique des acquis, une fois de retour dans l'entreprise.

Chaque kit contient les éléments suivants :

- **Le Profil Personnel Insights Discovery et le module « Vente efficace »** - Profil individuel approfondi qui informe l'apprenant sur son approche personnelle et ses préférences de communication. Chaque profil dispose du module « de Base », mais pour cette session, vos apprenants auront également besoin du module « Vente efficace ». Ce module aide à comprendre comment utiliser un style unique afin d'influencer les clients, les pairs et les managers



- **Modules de travail préparatoire et post-session**

Courts modules d'apprentissage en ligne que suivent les apprenants avant la session, pour comprendre les concepts de base qui seront analysés, et après celle-ci, pour conserver leurs acquis.

- **Outil de travail « Stratégies appliquées aux clients en fonction de leur couleur pour chaque étape de la vente »** - Ce document fournit aux apprenants une stratégie à chaque étape de la vente, pour chacune des différentes préférences d'énergies de couleur.
- **Outil de travail « Reconnaître le type pour mieux se connecter au client »** - Ce document permet à l'apprenant d'approfondir sa connaissance des préférences de son client grâce au modèle des huit Types Insights Discovery.
- **Fiche d'activité « Se connecter de manière efficace et durable avec ses clients »** - Elle permet aux apprenants d'identifier un client précis et de s'entraîner à reconnaître les indices comportementaux et les préférences de couleurs. Ils peuvent ensuite utiliser la fiche pour développer leur approche visant à établir de meilleurs liens avec leurs clients.



Engagements de l'apprenant

- Nous vous demandons, tout au long de cette expérience en ligne, de vous impliquer
- entièrement dans l'écoute de votre formateur et des autres apprenants, et dans la lecture des supports que vous avez reçus.
- Nous vous encourageons à vous engager entièrement envers votre développement personnel en effectuant l'apprentissage autodirigé.
- Avant cette session, vous devrez suivre le module de travail préparatoire, qui aborde la théorie dont nous nous servons
- Il est fortement recommandé d'utiliser une caméra.
- Il vous faudra un endroit calme permettant votre participation entière et votre totale concentration.
- Si vous ne parvenez pas à trouver un endroit entièrement privé au bureau ou à votre domicile, faites savoir à ceux qui vous entourent que vous participez à une formation.
- Veuillez traiter ce programme comme si vous vous trouviez dans la salle, avec les autres participants, comme pour un atelier en présentiel.

Equipe pédagogique

Formation animée par un de nos consultants accrédité
Insights Discovery

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

Le contrôle d'acquisition des connaissances acquises se fera par le biais d'un quizz.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Dans le cas d'une reconnaissance de Situation de Handicap, n'hésitez pas à nous le faire savoir via l'onglet « [Contact](#) » rubrique "Signaler une situation de handicap" afin que nous puissions étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

Aléas et difficultés rencontrées, réclamations, observations

Vous pouvez effectuer tout signalement ou déposer toute demande via notre site web, onglet "[Contact](#)" ou directement par courrier électronique à l'adresse insightsfrance@insights.com

Modalités d'inscription

Chaque demande entrante est prise en compte par l'un de nos responsables de comptes qui reprend contact avec vous pour cerner votre besoin et vous faire parvenir une offre de prestation adaptée. Une fois cette proposition validée par vos soins vous recevez une proposition tarifaire (devis) accompagnée de la convention. Après signature pour acceptation de ces deux documents vous recevez à J-30 l'invitation à participer à notre action de formation.

Tarif

Afin de définir ensemble le prix de la prestation correspondant à votre besoin de formation, merci de bien vouloir nous contacter par le formulaire de contact [ici](#) pour que l'un de nos responsables de comptes puisse vous proposer une offre tarifaire adaptée en retour.