

Opleiding : Verkopen in kleur

Verhoog je verkoopeffectiviteit met de 4Colors®-methode

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. VDI

Prijs : 1280 € V.B.

La méthode 4Colors® vous aidera à identifier vos zones de confort ou d'inconfort dans les différentes étapes de la vente. Cette formation vous permettra de renforcer vos compétences relationnelles en adoptant le bon comportement au bon moment avec le bon client pour créer une relation commerciale de confiance.

Pedagogische doelstellingen

Aan het einde van de training is de deelnemer in staat om:

- ✓ Identifier son propre style de communication pour renforcer son efficacité commerciale
- ✓ Repérer les motivations et attentes des clients selon leurs profils
- ✓ Développer des argumentaires de vente efficaces
- ✓ Reageren op bezwaren
- ✓ Gérer les tensions et les moments difficiles

Doelgroep

Verkopers, technisch verkooppersoneel of iedereen in een verkoop- of klantrelatierol.

Voorafgaande vereisten

Kennis van de grondbeginselen van verkooptechnieken.

Praktische modaliteiten

Rollenspel

Praktische oefeningen, discussie, rollenspel, debriefing van je 4Kleuren profiel.

Opleidingsprogramma

DEELNEMERS

Verkopers, technisch verkooppersoneel of iedereen in een verkoop- of klantrelatierol.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Kennis van de grondbeginselen van verkooptechnieken.

VAARDIGHEDEN VAN DE CURSUSLEIDER

De deskundigen die de cursus leiden zijn specialisten op het betreffende vakgebied. Zij werden geselecteerd door onze pedagogische teams zowel om hun vakkennis als hun pedagogische vaardigheden voor elke cursus die zij geven. Zij hebben minstens vijf tot tien jaar ervaring in hun vakgebied en oefenen of oefenden verantwoordelijke bedrijfsfuncties uit.

BEOORDELINGSMODALITEITEN

De cursusleider beoordeelt de pedagogische vooruitgang van de deelnemer gedurende de gehele cursus aan de hand van meerkeuzevragen, praktijksituaties, praktische opdrachten, ...
De deelnemer legt ook van tevoren en naderhand een test af ter bevestiging van de verworven kennis.

1 De basisprincipes van de 4Colors®-methode herkennen

- Les couleurs de la communication (rouge, jaune, vert et bleu).
- Les quatre traits de Marston : le DISC.
- Het kleurenkompas om je te oriënteren in je relatie met anderen.
- Identifier son style /couleurs à partir du profil de personnalité 4Colors®.
- Identifier ses zones de confort et d'inconfort pour mieux comprendre leur impact sur la communication avec certains profils de clients.

Oefening

De kenmerken van kleuren in communicatie identificeren. De kernpunten van kleurentaal vinden met behulp van het kleurentaalkompas. Je 4Colors® profiel ontcijferen.

2 Motivaties en verwachtingen van klanten identificeren om uw

communicatie beter aan te passen

- Formaliser les couleurs des clients et leurs attentes spécifiques.
- Utiliser la boussole du non verbal pour identifier la couleur des clients.
- Repérer les besoins psychologiques et les motivations des différents types de clients.
- Gebruik de 3 communicatiepijlers van de 4Colors®-methode.

Praktisch werk

Réaliser une cartographie de ses clients. Mise en situation sur l'adaptation aux différents profils clients à partir de situations.

3 De taal van kleuren koppelen aan de verschillende fasen van een

verkoop

- Prise de contact en couleurs.
- La découverte du besoin du client : écoute et questionnaire en couleurs.
- La présentation de l'offre (des argumentaires en couleurs liés à la méthode SONCASE).
- Le traitement des objections (la méthode CIRAC en couleurs).
- La bonne conclusion pour le bon client.
- Le suivi et la demande de recommandation.

Rollenspel

S'entraîner à argumenter en couleurs. Mise en situation et entraînement sur le style de client le plus opposé à son style personnel. Jeux de rôle sur la conclusion de la vente.

4 Omgaan met delicate communicatiesituaties

- Repérer les comportements sous stress de ses interlocuteurs et leurs impacts sur la relation.
- De juiste kleurentaal gebruiken om met ontevredenheid om te gaan.
- Adapter sa réponse au client insatisfait.

Rollenspel

Rollenspel om de ERIC en DESC methoden te oefenen volgens de kleur van de klant.

PEDAGOGISCHE EN TECHNISCHE MIDDELEN

- De gebruikte pedagogische middelen en cursusmethoden zijn voornamelijk: audiovisuele hulpmiddelen, documentatie en cursusmateriaal, praktische oefeningen en correcties van de oefeningen voor praktijkstages, casestudies of reële voorbeelden voor de seminars.
- Na afloop van de stages of seminars verstrekt ORSYS de deelnemers een evaluatievragenlijst over de cursus die vervolgens door onze pedagogische teams wordt geanalyseerd.
- Na afloop van de cursus wordt een presentielijst per halve dag verstrekt, evenals een verklaring van de afronding van de cursus indien de stagiair alle sessies heeft bijgewoond.

TOEGANGSMODALITEITEN EN TERMIJNEN

De inschrijving dient 24 uur voor aanvang van de cursus plaatsgevonden te hebben.

TOEGANKELIJKHEID VOOR MINDERVALIDEN

Is voor u speciale toegankelijkheid vereist? Neem contact op met mevr. FOSSE, contactpersoon voor mindervaliden, via het adres psh-accueil@ORSYS.fr om uw verzoek en de haalbaarheid daarvan zo goed mogelijk te bestuderen.

5 Repérer les comportements sous stress de ses interlocuteurs et leurs impacts sur la relation

- Définir ses axes de développement professionnel pour chaque étape du cycle de vente.
- Définir ses axes de développement personnel pour enrichir sa posture de vendeur.

Oefening

Persoonlijk actieplan.