

APPROFONDISSEMENT PRATIQUE DE LA TECHNIQUE MÉTIER

Contenu pédagogique

Partie 1

Les indicateurs comportementaux
Le Behaviourscope
Les 4 compétences de la chance et de l'optimisme
Les typologies clients
Généralité - La psychologie du cerveau et la communication
Le méta modèle
La Programmation Neuro Linguistique
L'analyse transactionnelle
Mises en situation et exercices.

Partie 2

Rappel des objectifs du M2 Niveau 2.
Echange avec les participants sur leurs difficultés à appréhender, à analyser, leurs clients.
Explications et organisation du déroulement de la journée.
Présentation des typologies clients utilisée lors des mises en situation.
Mises en situation et exercices tout au long de la journée.
Analyse et débriefing de chaque situation.
Echange en fin de formation sur les objectifs de la journée.
Repositionner ou poursuivre les objectifs déjà identifiés et non finalisés.

▼ OBJECTIF

Agir et réagir en conscience de soi et de l'autre dans le but d'individualiser et d'optimiser ses relations clients. L'objectif de cette formation est de mieux comprendre les mécanismes et les fonctionnements de l'être humain afin de mieux se connaître...

▼ PUBLIC CONCERNÉ

Vendeuses, vendeurs, responsables de magasin.

▼ PRÉ-REQUIS

Aucun

▼ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

▼ DURÉE