

# Analyse comportementale et développement commercial

## Objectifs

- Mieux se connaître afin d'identifier ses points forts et ses axes d'améliorations,
- Être capable de se synchroniser avec ses interlocuteurs (prospects, clients, collaborateurs...),
- Gagner en confiance dans les situations professionnelles et accroître sa réussite commerciale,

## Public :

Conseillers, chargés de clientèle particulier, professionnel et entreprise, Directeurs d'Agence, de Groupe d'Agences et de Centre d'Affaires.

**Durée :** 2 jours (14 heures)

**Participants :** 2 à 10 max.

## PROGRAMME

### 1. Mieux se connaître et identifier son style de communication

- Débriefing du test en amont de la formation,
- Découverte de la boussole du comportement (Young et Marston) par une approche intuitive des couleurs,

### 2. Les différents types de personnalité

- Prendre conscience des apports de chaque type de personnalité
- Les apports de chacun des 4 types selon l'objectif à atteindre
- S'adapter en fonction des objectifs et du public.

### 3. La synchronisation comportementale

- Principes de la synchronisation
- Développement de son argumentaire face à un client difficile

### 4. Découvrir son profil personnel

- Lecture de son inventaire de personnalité

### 5. Synthèse de la journée avec le mindmapping collectif

### 6. Engagement sur son plan d'actions personnel

Pédagogie participative et adaptée en permanence au groupe, inspirée des neurosciences (funny learning)  
Passage de son inventaire 4 colors® en amont et remise pendant la journée.  
Possibilité d'avoir accès à la plateforme e-learning knowfuturs pour anticiper ou approfondir la méthode.