

# DEVELOPPER SES VENTES PAR LE COMPORTEMENTAL

par Isabelle HUBER

## OBJECTIFS, BENEFICES

---

- Découvrir des clés pour comprendre le comportement des clients et adapter son discours pour mieux vendre,
- Adapter sa posture depuis la prise de contact jusqu'à la prise de congés,
- Développer sa souplesse comportementale,
- Comprendre les profils des clients selon leurs préférences cérébrales.

## CONTENU, PROGRAMME

---

**JOUR 1 : matin** : S'approprier l'approche des préférences cérébrales d'Herrmann  
S'intéresser aux travaux de Sperry et Mac Lean sur le cerveau  
Assimiler la métaphore de Ned Hermann  
Capter les messages de ses interlocuteurs

**Après-midi** : Explorer son profil individuel HBDI®, et le comprendre  
Les préférences personnelles,  
Le comportement sous stress,  
Les atouts potentiels,  
La communication interpersonnelle,  
Le décodage de nos réactions face aux événements.

**JOUR 2 : matin** : Réussir ses entretiens de vente  
Donner envie au client/prospect de travailler avec nous,  
Développer le bon niveau de présence,  
"Lire" son interlocuteur : la calibration,  
Pratiquer la synchronisation,  
Découvrir son client/prospect pour mieux vendre,  
De l'art du questionnement,

**Après-midi** : Reconnaître les motivations d'achat de son client.  
Argumenter par le bénéfice client,  
Traiter les objections : fluidifier ses réponses et travailler ses réflexes comportementaux,  
Engager la vente et conclure efficacement,  
Soigner sa prise de congés

## METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

---

Alternance exercices, débriefings systématiques et apports pédagogiques.  
Appropriation par le jeu. Remise de son profil individuel HBDI ® à chaque participant. Training et co-coaching entre stagiaires.

