Devictio formations©

MAGNIS FORMATION by Devictio

Pixio by Devictio

PROGRAMME

Formation Réussir ses entretiens commerciaux avec la PNL

TECHNOLOGIES NUMÉRIQUES

SOFT SKILLS

MARQUE EMPLOYEUR

HANDICAP

PARCOURS CERTIFIANTS

PRÉVENTION

CENTRE DE FORMATION PROFESSIONNELLE

depuis 2007

Qualiopi processus certifié

Certification qualité délivrée au titre de la catégorie **«Actions de formation»**

PARMI NOS THÉMATIQUES

Devictio formations

Informatique & Management

- Informatique / Bureautique
- PAO - 3D - Vidéo
- Web / E-Marketing
- Management / Communication
- Juridique / Comptabilité
- Commercial / Efficacité professionnelle
- Handicap
- QVCT / RPS
- Marque employeur
- Parcours certifiants

MAGNIS FORMATION by Devictio

Sécurité & Prévention

- AIPR
- SST (Sauveteur Secouriste du Travail) / MAC SST
- Habilitations électriques
- CACES
- Manipulation d'extincteurs
- Hygiène alimentaire
- Travail en hauteur
- CSE SSCT
- Geste & posture TMS
- Sécurité Incendie

Pixio by Devictio

E-Learning & Développement personnel

- Langues étrangères
- Développement commercial DISC & WPMOT
- Développement personnel
- E-learning
- Marketing Entreprise
- Parcours en digital

DES FORMATIONS
QUALIFIANTES ET CERTIFIANTES

“ Tous nos formateurs sont des consultants et des professionnels ***experts dans leur domaine*** *d’intervention [...] ”*

VOUS ÊTES

Une entreprise et vous souhaitez développer les compétences de vos salariés ? Renforcer votre marque employeur ? Renforcer la prévention et la sécurité dans vos locaux ?

Un particulier (salarié ou demandeur d’emploi) et vous souhaitez acquérir ou renforcer vos compétences sur les outils informatiques, en soft sills ou en développement personnel ? Obtenir une certification professionnelle ?

NOS SOLUTIONS

Formation en groupe ou sur-mesure, en centre ou sur site. Présentiel, distanciel, e-learning, apprentissage mixte (blended learning). Nos stages comprennent des mise en situation et de nombreux travaux pratiques. Nos certifications professionnelles vous permettrons de mettre en avant votre expertise.

NOS FORMATEURS

Nos formateurs sont à la fois professionnels et intervenants, ils vous font bénéficier de leur expérience professionnelle cumulée à leur compétence pédagogique. Quel que soit votre niveau, ils sauront vous écouter et vous accompagner pour vous aider à acquérir toutes les compétences nécessaires.

FAITES NOUS PART **DE VOTRE PROJET**

04 72 64 25 19
formation@devictio.fr

Formation Réussir ses entretiens commerciaux avec la PNL

Référence : MCPNL308

Nombre de stagiaires max : 10

Public en situation de handicap :
Notre organisme est charté Handicap +. Chaque apprenant en situation de handicap peut effectuer une demande d'adaptation de sa formation à l'adresse suivante : handicap@devictio.fr

Public visé :

Profils commerciaux (conseiller clientèle, attaché commercial), chargés d'affaires, responsables grands comptes

Objectifs :

Savoir utiliser les outils PNL afin d'améliorer ses compétences à la négociation commerciale.

Compétences visées :

Etre capable de construire une relation client basée sur la confiance.
Savoir explorer l'environnement et les besoins de ses clients afin de mieux répondre à leurs attentes.

Moyens techniques et pédagogiques :

Mises en situation par le biais d'exercices.
Répétitions des manipulations pour mémoriser l'utilisation des outils présentés.
Un ordinateur par personne.
Support de cours remis sur clé USB ou en format papier à la fin de la formation.

Modalités d'évaluation :

Une évaluation pédagogique (orale et/ou écrite) est effectuée à la fin de votre formation afin d'attester l'acquisition de connaissances.

Exercice de synthèse.

Validation de la formation :

Attestation de fin de formation envoyée par mail.

Pré-requis : Aucun.

Points abordés :

Bases et principes de la PNL

- Découvrir l'histoire et l'origine de la PNL
- Les principes de la PNL : les fondements d'un modèle de communication efficace
- Comprendre l'intérêt d'utiliser la PNL dans les relations commerciales
- La PNL : un outil utile dans la relation client

Créer un climat de confiance « éthique » avec son interlocuteur

- Description du schéma de la communication et des éléments clés à prendre en compte pour établir un échange de qualité
- La phase d'observation ou de « calibration »
- La phase de synchronisation : verbal et non-verbal au service de la qualité de la relation

Explorer le territoire de son interlocuteur et le convaincre

- L'exploration des besoins du prospect ou client grâce à la détermination d'objectifs et au méta-modèle (techniques de questionnement)
- Le recadrage et la formulation de propos congruents
- L'art de la reformulation et du feed-back pour favoriser la coopération et convaincre

Méthodologie

- Stage actif élaboré sur l'effet miroir et la dynamique de groupe
- Aller-retour entre théorie et exercices
- Jeux de rôle et simulations d'entretien

Mise en pratique

NOS TARIFS

INTRA dans toute la France	sur devis

* Nos formations ne sont pas soumises à la TVA

FINANCEMENT

COMMENT FINANCER **SA FORMATION ?**

IL EXISTE PLUSIEURS DISPOSITIFS DE FINANCEMENT

- Compte Personnel de Formation (CPF)
- AIF (Pôle Emploi)
- FNE-Formation
- Fonds d'assurances formations (FAF)
- Contrats cadres
- Opérateurs de compétences (OPCO)
- Plan de Développement des compétences

Devictio© formations

MAGNIS FORMATION by Devictio

Pixio by Devictio

CONTACTEZ NOUS !

04 72 64 25 19

magnis-formation.fr

pixio-formation.fr

devictio.fr

CENTRE DE FORMATION PROFESSIONNELLE

12 place Bir Hakeim - 69003 Lyon (siège)

57 rue d'Amsterdam - 75008 Paris

formation@devictio.fr

facebook.com/organisme.de.formation

fr.linkedin.com/compagny/devicto

instagram.com/devictioformations

Qualiopi processus certifié
Certification qualité délivrée au titre de la catégorie «Actions de formation»

TOSA Centre agréé

La Région Formation

Google Partner

depuis 2007