

PROGRAMME DE FORMATION
Vente MBTI

01/01/2024 - v3

INTITULE DE LA FORMATION	Pratiquer la vente adaptée à la personnalité du client
OBJECTIF PÉDAGOGIQUE	A l'aide du MBTI® les vendeurs seront capables d'identifier leur profil de vente naturel. Ils pourront ensuite adapter leur démarche commerciale au regard du profil du client visité tout en respectant un déroulé de vente structuré.
POPULATION VISÉE	Tout salarié d'une équipe de vente*
PRÉREQUIS	Avoir suivi une formation sur les fondamentaux de la vente
PROGRAMME ET CONTENU	<ol style="list-style-type: none"> 1. Objectif 1 : Appréhender le MBTI® Présentation des dimensions et polarités du MBTI®, passation du questionnaire de positionnement ; 2. Objectif 2 : Revisiter les étapes clefs du face-à-face Chacune des 4 dimensions du MBTI® correspond aux 4 étapes de vente : Contact, Découverte des besoins, Négociation et Prise de congé ; 3. Objectif 3 : identifier son profil MBTI® Valider son profil et savoir adapter son style de vente à celui de son client. ; 4. Objectif 4 : S'entraîner Apprendre à s'adapter en face à face sous forme de jeux de rôles suivis de débriefings ; 5. Objectif 5 : Se fixer un plan de progrès Chaque participant sera en mesure de repartir avec son profil de vente MBTI® et prendra ainsi conscience de ses forces et de ses axes de progrès en fonction des situations de vente rencontrées au quotidien.
MODALITÉS D'ORGANISATION	<ul style="list-style-type: none"> ○ Soit la formation est dispensée en salle de réunion mise à disposition par l'entreprise en présentiel, par groupes de 8 à 10 participants ○ Soit la formation s'effectue dans un hôtel disposant d'un espace séminaire de travail ○ Dans les 2 cas la salle devra être suffisamment spacieuse pour faciliter les ateliers d'échanges et les mises en situation.

PROGRAMME DE FORMATION

Vente MBTI

MOYENS D'ÉVALUATION	<ul style="list-style-type: none">○ Questionnaire de satisfaction○ Des mises en situation à chaque étape travaillée ;○ Un quizz de fin de formation;○ Une évaluation globale avec une fiche de son type de vendeurs, et des actions à mener pour mieux vendre avec le MBTI®
DURÉE	2 jours 8h30 – 12h00 / 13h30 – 17h00
ORGANISME & INTERVENANT	Cabinet Formes d'Esprits / Stéphane Casabianca

* Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques pour accéder ou suivre cette formation merci de nous prévenir afin que nous prenions les mesures nécessaires.