

# Formation sur comment utiliser la PNL en commerce

## Objectif de la formation:

À la fin de cette formation, les participants sauront appliquer les principes de base de la PNL dans le commerce. Ils seront capables d'observer les comportements efficaces, d'adopter des croyances favorables à la réussite et d'utiliser des techniques linguistiques pour influencer positivement les clients. Ils apprendront également à établir une relation de confiance, à comprendre les processus décisionnels des clients, et à intégrer la PNL dans leur stratégie de vente pour atteindre leurs objectifs.

## Public et prérequis:

Tous publics, aucun prérequis

## Programme:

### **Comprendre les fondamentaux de la PNL:**

- ❖ Définition de la PNL: Comprendre ce qu'est la PNL et comment elle peut-être appliquée dans le commerce
- ❖ Modélisation: Apprendre à observer et à reproduire les schémas de comportement efficaces des autres dans le domaine du commerce
- ❖ Les présuppositions de la PNL: Adopter des croyances qui favorisent la réussite et la communication efficace

### **Développer la communication efficace:**

- ❖ Calibration: Apprendre à observer et à interpréter les signaux verbaux et non verbaux des clients pour mieux comprendre leurs besoins et leurs motivations
- ❖ Utilisation du langage: Maîtriser l'utilisation des techniques linguistiques telles que le recadrage, la reformulation et le langage hypnotique pour influencer positivement les clients
- ❖ Créer un rapport: Établir une relation de confiance avec les clients en synchronisant leur langage corporel, leur ton de voix et leur style de communication

### **Gérer les objections et les résistances:**

- ❖ Ancrage: Apprendre à associer des réponses émotionnelles positives aux produits ou services pour surmonter les objections des clients
- ❖ Métaphores: Utiliser des histoires et des analogies pour communiquer des idées de manière persuasive et surmonter les résistances
- ❖ Changement de cadre: Aider les clients à voir leurs problèmes sous un angle différent pour trouver des solutions et faciliter la vente

## Utiliser la PNL pour influencer les ventes :

- ❖ Les stratégies d'achat: Identifier les schémas de pensée et les processus décisionnels des clients pour adapter les stratégies de vente
- ❖ Utilisation de l'ancrage pour renforcer les décisions d'achat: Associer des émotions positives aux produits ou services pour renforcer l'intention d'achat
- ❖ Créer des suggestions post-hypnotiques: Utiliser des suggestions subtiles pour influencer les décisions futures des clients

## Développer des compétences en leadership et en gestion d'équipe

- ❖ Motivation: Utiliser les techniques de PNL pour motiver votre équipe de vente et favoriser un environnement de travail positif et productif
- ❖ Coaching: Utiliser les principes de la PNL pour coacher efficacement les membres de votre équipe afin d'améliorer leurs performances et leur développement professionnel
- ❖ Gestion de changement: Appliquer les stratégies de la PNL pour aider votre équipe à s'adapter aux changements et à surmonter les obstacles

### **Encadrement et suivi de l'action:**

La formation est dispensée par Linda COLLOT, psychopraticienne en hypnose et technique de libération émotionnelle, coach et formatrice. Vous bénéficierez d'un suivi personnalisé durant toute la durée de la formation.

### **Moyens pédagogiques:**

L'apprentissage se fait de manière interactive et participative.