

La psychologie des ventes

Notre cerveau pense à 400 mots par minute. Notre bouche émet entre 100 et 125 mots par minute. La personne à qui on s'adresse retient autour de 25 mots par minute. Et 93 % de la communication passe par le non-verbal. Comment valider que le message passe? Cette formation de Jacques La Berge vous permettra de comprendre pourquoi la personne qui maîtrise l'information est en position de force.



Durée

1 journée



Clientèle

Représentant(e), travailleur ou travailleuse autonome, propriétaire d'entreprise, etc.



Format

En classe ou classe virtuelle (en ligne).



jacques la berge

coach · conférencier · formateur
vente & communication



Bénéfices

- Optimiser son efficacité communicationnelle.
- Augmenter le nombre de ventes.
- Adapter son discours en fonction des profils.



Objectifs

- Apprendre à se connaître soi-même pour tirer profit de ses forces.
- Utiliser de façon optimale la communication non verbale.
- Maîtriser les différentes formes de questions et l'écoute active.



Contenu

- Les profils de Myers et Briggs
 - Quel est votre profil?
 - Comment interagir avec les différents profils?
 - Comment ajuster votre communication?
- Les profils de communicateur
 - Quel est votre profil?
 - Comment communiquez-vous avec les gens?
 - Comment votre non-verbal peut-il être interprété?
- Les profils de négociateur
 - Quel est votre axe de négociation?
 - Comment négocier avec les profils plus difficiles?
 - Comment s'ajuster face aux manipulateurs?

Deux adresses pour mieux vous servir



jacques la berge

Région de Montréal

1, Place-Ville-Marie, bureau 2001
Montréal (Québec) H3B 2C4

Tél. : **514 980-2979**

jlaberge@jacqueslaberge.com

Québec & l'est de la province

4C, rue Pleau
Pont-Rouge (Québec) G3H 2G2

Tél. : **418 254-2979**