



Chambres de Métiers  
et de l'Artisanat

Isère

LES



Richesse des échanges entre  
stagiaires et formateur

Votre entreprise au cœur  
de la formation

Coût de la formation

## POUR QUI ?

Chef d'entreprise, conjoint,  
Collaborateur, salarié

## PRÉ-REQUIS

Aucun

## LE FORMATEUR

Un formateur dûment sélectionné ayant  
une très bonne connaissance des petites  
entreprises

## DURÉE

3 jours

## OÙ ET QUAND ?

### Grenoble :

21, 28 juin et 9 juillet

### Vienne :

26 janvier et 2, 9 février

16, 23, 30 novembre

## COÛT (NET DE TAXE)

**Artisan : 60 €\***

\* Grâce à la prise en charge financière du Conseil de la Formation

**Salarié : 630 €**

# Vendre plus en utilisant la PNL

*Optimiser vos ventes avec la clientèle*

## OBJECTIFS

- *Utiliser les techniques de vente et de négociation avec « la Programmation Neurolinguistique »*
- *Établir des contacts positifs avec vos clients*
- *Percevoir les comportements de vos interlocuteurs et vous y adapter pour mieux convaincre*
- *Construire une relation gagnant-gagnant*

## CONTENU

- **Comprendre les idées clés et les apports de la PNL :** établir un contact privilégié et personnalisé (connaître et comprendre votre interlocuteur, analyser ses besoins et ses attentes)
- **Influencer avec intégrité :** identifier, transformer le système de représentation du client, utiliser ses canaux de communication en argumentation efficace, anticiper, gérer les objections, se centrer sur le client et l'objectif à atteindre
- **Conclure, consolider :** Avoir une attitude de gagnant-gagnant, vous approprier l'art de la persuasion, fidéliser le client

Renseignements et inscription :

Site de Grenoble : 04 76 70 82 12

Site de Vienne : 04 74 57 70 70

formation@cma-isere.fr