



# Ethos

Communication

## **PSYCHOLOGIE DE LA VENTE**

Décoder le langage corporel de vos clients

Format : 3 jours

ANIMÉE PAR MARGAUX  
ET BRUNO SAUDREAU





**Ethos**  
Communication

# PSYCHOLOGIE DE LA VENTE

## Décoder le langage corporel de vos clients



### PRÉSENTIEL



### PUBLIC

Tout professionnel en situation de vendre un produit, un service, un projet...



### DURÉE

3 jours (21 heures)



### PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis n'est obligatoire



### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis (quizz et mises en situation) et évaluation de satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation. Une évaluation d'impact 1 mois après la formation.

**50€/h**

1050€ La totalité de la formation

*Prix non soumis à la TVA*

## FINANCEMENT TOTAL OU PARTIEL DE VOTRE FORMATION

Pour que votre dossier soit pris en charge, contactez-nous

## Contactez-nous

06 61 49 89 77

contact.ethoscommunication@gmail.com

### Objectif de formation

Développer les compétences des participants dans le domaine de la vente grâce aux informations obtenues par le décodage du langage corporel de ses clients.

### Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation les participants seront en mesure, dans le cadre du plan de vente, de repérer et d'utiliser le langage corporel de son client pour le comprendre au plus près de sa réalité (cognitive, émotionnelle et relationnelle).

### Programme

1. Rappel du plan de vente en 6 points :
  - Prise de contact
  - Découverte
  - Argumentation
  - Réponse aux objections
  - Conclusion
  - Prise de congé
2. Comment décoder le langage corporel de son client :
  - Les outils de la Synergologie et leur utilisation dans le cadre de la vente.
  - Les logiques cérébrales, logiques socio-affectives et diachroniques.
  - Comprendre et utiliser les principaux items.
3. Utiliser le décryptage du langage corporel dans les situations de vente.

### Méthodes pédagogiques

1. Méthode : Apport théorique, échanges, anecdotes, projections de vidéos, jeux de rôle, études de cas, exercices en sous-groupes, quizz d'évaluation ludique.
2. Moyens pédagogiques : Salle équipée, matériel vidéo (image et son), support PowerPoint, matériel pédagogique (dessins, vidéos, images, photographies, cartes, etc), document récapitulatif distribué à la fin de la formation.

### Suivi de l'action

Attestation d'assiduité et feuille d'émergence.