



Référence VN3 / Stage

Décodez le langage corporel pour mieux vendre

Décodez le langage corporel pour mieux vendre – présentiel ou distanciel

Durée de la formation : **14h00**

Période de formation : **2 jours (2+1)**

Prix intra et sur mesure : **nous consulter**

Objectifs de la formation :

- Comprendre l'importance du langage corporel dans le processus de négociation.
- Apprendre à identifier et interpréter les signaux non verbaux des clients.
- Développer des compétences pour utiliser son propre langage corporel afin d'améliorer les interactions commerciales.
- Améliorer ses techniques de vente grâce à une communication non verbale efficace.

Public concerné

Cette formation s'adresse aux personnes désireuses d'intégrer les outils fondamentaux du langage corporel appliqués à la négociation commerciale.

Prérequis

Avoir suivi un module de base en techniques de vente.

Méthode pédagogique

- 70% mises en situations et cas pratiques.
- Diagnostic des points forts et des compétences à renforcer.
- Plans d'actions individuels à l'issue de la formation.



Méthode d'évaluation

Cette évaluation sera effectuée par le formateur sur la base d'un référentiel de compétences et des objectifs pédagogiques définis en amont.

Les différents cas pratiques, mises en situations et QCM permettront à chaque participant de s'inscrire de manière ludique dans une logique d'amélioration continue afin de transformer leurs acquis en résultats tangibles.

Pour aller plus loin

Chaque participant repartira avec un plan d'actions individuel conçu durant la formation afin d'ancrer les bonnes pratiques dans le temps.



Contenu de la formation

Jour 1 : Comprendre et analyser le langage corporel

Matin : introduction et fondamentaux du langage corporel

Accueil et Présentation

- Présentation des objectifs de la formation
- Tour de table pour connaître les attentes des participants

Comprendre le langage corporel

- Définition et importance du langage corporel dans la vente
- Les différents types de signaux non verbaux : gestes, postures, expressions faciales, regards, proxémie, etc.
- L'impact du langage corporel sur les relations commerciales

Identifier et interpréter les signaux non verbaux

- Les techniques pour observer et interpréter les signaux non verbaux face aux clients
- Études de cas et exemples concrets de comportements non verbaux
- Exercices pratiques pour développer ses compétences d'observation

Après-midi : appliquer l'analyse du langage corporel à la Vente

Analyse des comportements non verbaux chez les clients

- Savoir détecter les signes d'intérêt, de désintérêt ou d'objection
- Les techniques pour adapter son discours en fonction des signaux non verbaux observés
- Exercices pratiques d'analyse de comportements lors de simulations de vente

Utiliser le langage corporel pour influencer

- Les techniques pour renforcer son message verbal par le non verbal
- Savoir utiliser les gestes et les postures pour influencer positivement
- Exemples pratiques et mises en situations

Synthèse et questions

- Récapitulatif des points clés de la journée
- Questions et échanges avec les participants



Jour 2 : techniques avancées et applications pratiques

Matin : techniques avancées de communication non Verbale

Retour sur le jour 1 et introduction du jour 2

- Récapitulatif des points clés du jour 1
- Présentation des objectifs du jour 2

Micro-expressions et signaux subtils

- Savoir identifier et utiliser les micro-expressions pour comprendre les émotions de vos clients
- Les techniques pour ajuster sa posture et ses gestes en temps réel
- L'importance de la congruence entre verbal et non verbal

Influence et persuasion par le non verbal

- Les techniques pour influencer et persuader grâce à la communication non verbale
- Comment renforcer son message verbal par le non verbal
- Études de cas et exercices pratiques de persuasion

Après-midi : mises en situations et plan d'actions

Mises en situations pratiques

- Jeux de rôles et simulations d'interactions commerciales
- Feedback constructif et échanges entre participants
- Les techniques pour ajuster et améliorer sa communication non verbale en situation réelle

Élaboration d'un plan d'action personnel

- Identification des points forts et des axes d'amélioration individuels
- Élaboration d'un plan d'actions pour appliquer les compétences apprises
- Objectifs à court, moyen et long terme

Conclusion et évaluation de la formation

- Synthèse des deux jours de formation
- Échanges et réponses aux questions des participants
- Évaluation de la formation par les participants
- Remise de documents de synthèse et outils pratiques



Points forts de la formation

Chaque intervenant certifié à la méthode CAPTIV'® bénéficie d'une compétence opérationnelle de référence en techniques de vente, relation clients et communication non verbale appliquée.

Cette formation est essentiellement construite sur l'action et les cas pratiques dans une logique d'amélioration continue afin de permettre aux participants d'ancrer les bonnes pratiques et d'obtenir les premiers résultats mesurables dès l'issue de la formation.

Nos dispositifs de formation sont adaptés aux personnes en situation de handicap grâce à :

- Un accueil à temps partiel ou discontinu si nécessaire.
- Une durée de formation établie sur mesure.
- Une évaluation adaptée des connaissances et des compétences.
- Une accessibilité logistique répondant aux normes en vigueur.

Contact service clients +33 (0)6 58 02 25 06 – mdominguez@captive-formation.com

Captive Formation – 20 bis Rue Paul Bert 69150 Décines

<http://www.captive-formation.com>

