

# Utiliser les couleurs pour booster ses ventes

## Objectifs :

Comprendre le langage des couleurs  
 Mieux se connaître en tant que vendeur avec la méthode des couleurs  
 Repérer les différents profils de couleurs  
 Personnaliser pour convaincre  
 Anticiper et traiter les situations difficiles  
 Booster son closing  
 Colorer son suivi

## Programme :

### **Découvrir le langage des couleurs et l'outil Persolog®**

- ✓ Connaître le modèle, ses objectifs et ses domaines d'application
- ✓ Le langage des couleurs : simple, observable, universel, neutre et directement opérationnel
- ✓ Associer les 4 couleurs aux profils comportementaux : dominance, influence, stabilité, conformité.

### **Repérer les différents profils de couleurs**

- ✓ Reconnaître le profil de votre interlocuteur : les mots, la voix, les gestes
- ✓ Identifier les forces et les faiblesses, les motivations et les besoins associés à chacune des 4 couleurs

### **Comprendre les grands fondamentaux de la vente et lien avec les couleurs**

- ✓ SONCASE
- ✓ CAB
- ✓ Motivations d'achat

### **Identifier votre profil de vendeurs par les couleurs**

- ✓ Découvrir votre propre profil couleur avec le rapport personnalisé complet
- ✓ Bénéficier d'un debrief individuel suite au questionnaire

### **Détecter le profil couleur de mon interlocuteur**

- ✓ Découvrir les motivations d'achat
- ✓ Quelles attentes pour quelle couleur ?
- ✓ Les techniques de communication adaptées
- ✓ Identifier les freins
- ✓ Quels freins pour quelle couleur ?
- ✓ Comment lever les freins
- ✓ Détecter la couleur par le questionnement
- ✓ Les questions magiques pour cibler
- ✓ Détecter le profil SONCASE grâce aux couleurs et utiliser les arguments liés
- ✓ Augmenter son écoute active

### **Personnaliser pour convaincre**

- ✓ Lever les objections
- ✓ La transformation de l'objection en question
- ✓ Le traitement par la valse à 4 temps

Code : D072

En présentiel :

Durée : 3 jours

Prix : 1490 € HT

Lieu : Paris

## Liste des dates :

06 au 08 mars  
 26 au 28 juin  
 03 au 05 septembre  
 20 au 22 novembre

En distanciel :

Durée : 5 sessions de 0,5 jour et 1 heure de coaching individuel

Prix : 1210 € HT

## Liste des dates :

Avril : 12 après-midi, 15 après-midi, 17 après-midi, 19 après-midi, 22 après-midi  
 Juin : 14 matin, 17 matin, 19 matin, 21 matin  
 Octobre : 18 après-midi, 21 après-midi, 23 après-midi, 25 après-midi, 28 après-midi  
 Décembre : 06 matin, 09 matin, 16 matin, 18 matin

Public concerné :

Tout commercial ou collaborateur en lien avec un client

Intervenants :

Commercial - relation client - vente - centre d'appels

Prérequis :

Aucun

Techniques d'animation :

Alternance de théorie et de pratique  
 Exercices individuels et collectifs  
 Retour d'expériences  
 Echanges  
 Mises en situation  
 Entraînements  
 Etudes de cas

<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Oser oser</li><li>✓ Le verbatim associé à la couleur</li><li>✓ L'accompagnement vers l'engagement</li></ul> <p><b>Closer selon son profil couleurs et celui de son interlocuteur</b></p> <p><b>Colorer son suivi</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Consolider la relation</li><li>✓ Les "best practice" de la relation client</li><li>✓ La solution gagnant/gagnant avec chaque couleur</li><li>✓ Fidéliser durablement</li><li>✓ Définition de la fidélité</li><li>✓ L'anticipation, l'innovation et la force de proposition</li></ul>	
---	--