



Agir sur les logiques décisionnelles de mes clients

 1 jour (7 heures)  Collectif  Classe virtuelle

E-learning avec E-Tutorat (offert), pour préparer et poursuivre la formation.

La phase de négociation d'un contrat est une phase délicate pour un consultant et chaque client ou prospect à un comportement d'achat spécifique. Cette formation me propose une méthode d'investigation sur la recherche et l'exploitation de ces « logiques de décision ». Il s'agit de reconstituer les « chemins de décision » et les « moments critiques » de la prise de décision pour un service donné. Ces outils me permettent de construire une approche marketing différenciée, d'anticiper les réactions de ses clients et de concentrer ses efforts sur les bons leviers décisionnels.

Objectifs pédagogiques

- Explorer toutes les dimensions de la prise de décision.
- Déterminer des « segments » homogènes de clients selon leur mode de prise de décision.
- Utiliser des outils pour mieux comprendre et mieux agir dans la relation client multicanale.
- Anticiper les comportements de mes clients, et donc adapter mon offre et mon discours.

Les + de la formation

- Exercices pratiques.
- Tester ma capacité à convaincre et à capter l'attention.
- Acquérir les bons réflexes en cours de négociation.

Programme

Matin

- Introduction.
- Explication méthodologique des logiques.
- Présentation des détails de chaque logique.
- Qu'est-ce qu'un client décidé ?

Après-midi

- Exercices de réactivité d'attribution et d'assimilation.
- Apprentissage argumentaire et mis en relation offres.
- Logiques de questionnement et questions de repérage.
- Exercices sur questions de repérage et mise en œuvre opérationnelle.



Informations supplémentaires

- **Pré requis** : Aucun.
- **Public** : Toute personne ayant pour objectif de se différencier par son comportement et son discours avec ses prospects.
- Le délai d'accès à nos formations varie en fonction de votre modalité de financement. Nous nous engageons à vous apporter une réponse sous 48h.
- **Modalités d'évaluations** : Evaluation formative tout au long de la formation, évaluation de satisfaction, évaluation de satisfaction en fin de formation.
- **Lieu** : En classe virtuelle, via l'outil de visioconférence ZOOM.
- **Accessibilité Handicap** : Contacter notre référente handicap marie.dalle-molle@trajectoires-missioneo.fr
- **Horaires** : De 9h30 à 17h30 - 2 pauses matin et après-midi 1h pour le déjeuner.
- **Coût** : Demander un devis à formation@freeland.com

Moyens pédagogiques

Les méthodes pédagogiques de la **Freeland Académie** s'appuient sur l'alliance **théorie/pratique** permettant des mises en situation animées par des **formateurs experts** dans leur domaine. Toutes nos formations comportent des **exercices corrigés** par des **e-tuteurs** qui fournissent des conseils personnalisés. Les sessions se déroulent en **classe virtuelle** et sont complétées par du **e-learning** sur notre plateforme d'apprentissage. Cela garantit une formation **accessible** et axée sur l'**application des compétences**.

Moyens techniques

Ordinateur (PC ou MAC), tablette, connexion internet. Plateforme web sécurisée par identifiant et mot de passe, également compatible sur navigateur mobile (smartphones et tablettes). Le stagiaire doit également disposer d'un e-mail. **Une assistance technique** est la disposition du stagiaire par téléphone au **01 44 69 14 34** ou par mail **formation@freeland.com** du lundi au vendredi de 9H à 17H30.

