



**Boostez vos performances  
commerciales**

**mycoaching**  
academy

my coaching academy fait partie de my coaching partners SA, Chemin du Muveran 4, CH – 1012 Lausanne

## Information pratiques

**Date:** à définir  
**Durée:** 3 jours sur 3 mois  
**Horaire:** de 9h00 à 17h00  
**Langue:** Français  
**Public cible:** Conseiller de vente,  
Conseiller bancaire,  
Conseiller en assurance  
Entrepreneur  
Maximum 20 participants

**Prix de lancement en Résidentiel\*:**  
2'200 CHF (particulier)  
2'860 CHF (entreprise)

### **Formateurs:**

Alessandro de Vita Zublena et Federica De Nardi



### **Détails & inscription en ligne:**

[www.mycoachingacademy.ch](http://www.mycoachingacademy.ch)

### **Lieu de la formation en résidentiel\*:**

My Coaching Academy  
Chemin du Muveran 4  
CH - 1012 Lausanne  
+41 21 351 40 80

**mycoaching**  
academy

## **Boostez vos performances commerciales**

Vos ventes ne répondent pas à vos objectifs ? Vous faites face à des difficultés pour faire connaître et faire apprécier vos produits ou services ? Vous n'arrivez pas à rentrer en relation avec vos clients potentiels ? Dans ce cours pratique et concret, désigné spécifiquement pour vos besoins, vous apprendrez à adopter une attitude, un narratif naturel et des processus appropriés afin d'accompagner vos clients, de manière à ce qu'ils puissent acquérir ce qui leur convient, avec une satisfaction réciproque.

### **Objectifs**

- Clarifier et spécifier les scénarios de vente et d'après-vente afin de créer un contexte d'aisance et de plaisir dans la relation avec vos clients
- Apprendre à vous mettre dans un état de haute performance, et accompagner le client potentiel dans l'identification de ses besoins et désirs
- Découvrir les déclencheurs d'achat et les schémas de comportement de la personne en face de vous
- Améliorer vos capacités à mieux mettre en valeur vos offres et à conclure la vente
- Apprendre à établir une relation inconsciente forte (neurones miroirs) avec vos clients potentiels et la maintenir dans le temps
- Identifier et adopter le style de communication le plus adapté à vos interlocuteurs.

### **Méthodes pédagogiques**

Ce cours est divisé en trois étapes. Dans la première étape nous allons vous observer à travers des jeux de rôles filmés, en relation avec des clients potentiels. Cette observation nous donnera la possibilité d'identifier et désigner l'intervention la plus appropriée par rapport à vos objectifs. Lors de la deuxième étape, nous allons vous former aux techniques du Nouveau Code de la PNL, à travers des jeux de rôles filmés, des jeux de haute performance et des créateurs d'état avec un feed-back précis de vos performances. La troisième étape, grâce à votre feed-back, nous aurons la possibilité de tester et peaufiner, si les nouvelles compétences apprises sont incorporées, appliquées et exploitées de façon naturelle, chaque jour sur le terrain dans votre contexte de travail.