



LES SUPER COMMUNICANTS

# DEVENIR UN SUPER CAMELEON ET SAVOIR IDENTIFIER LES PROFILS CLIENTS

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✓ Savoir reconnaître les préférences comportementales et communicationnelles des clients
- ✓ Adapter sa communication en fonction des profils clients
- ✓ Créer des stratégies relationnelles et commerciales adaptées

## CLES DE LA REUSSITE

- ✓ Expliquer les différentes typologie de comportements
- ✓ Apprendre à observer et analyser les indices relationnels et comportementaux
- ✓ Développer une capacité d'ajustement pour personnaliser son discours et améliorer l'efficacité des échanges avec les clients
- ✓ Concevoir des approches ciblées pour convaincre, fidéliser et répondre aux attentes de chaque client



### PUBLIC CIBLE

Vendeurs/Conseillers  
Responsable des  
Ventes



### DUREE

2 JOURS  
Présentiel ou  
Distanciel



### TARIF

**INTRA/SUR MESURE :**  
nous contacter

INTRA : formation chez vous, chez nous ou à distance.  
SUR MESURE : formation selon vos besoins

## METHODE PEDAGOGIQUE

Cas pratique issus du quotidien  
des équipes

Approche ludique et mises en  
situation avec jeux de rôles

Apports de méthode pratico-  
pratique

Support e-learning, « IA »,  
podcasts, quizz, stylo billes !



Contactez-moi pour en savoir plus sur cette formation !  
Grégory 06 83 93 27 51 - [g.gay@kiwi-impact.com](mailto:g.gay@kiwi-impact.com)