

Programme – Formation Vente & Communication

Méthode Process Communication Model® (PCM)

Objectif : développer son impact commercial en identifiant le profil de son client, en adaptant son discours et en gérant objections & situations de stress, pour conclure efficacement et durablement.

Animé par Peggy Molinié – Coach & Formatrice certifiée PNL & PCM

Durée	14 heures (2 jours)
Format	Présentiel (Toulouse/Occitanie) ou Distanciel (Zoom)
Public	Commerciaux, entrepreneurs, consultants, managers
Groupe	6 à 10 participants
Prérequis	Aucun
Tarif	Sur devis
Attestation	Remise en fin de formation

Compétences développées

- Identifier les 6 types de personnalité PCM® et leurs motivations d'achat.
- Adapter l'argumentaire et le canal de communication à chaque profil.
- Repérer les signaux de stress et traiter les objections avec aisance.
- Créer un climat de confiance et conclure sans pression.
- Professionnaliser les relances et le suivi client.

Programme détaillé

Jour 1 (7h) – PCM & profils clients

- Bases PCM® : profils, besoins psychologiques, canaux de communication.
- Repères verbaux et nonverbaux pour détecter le type de client.
- Auto-diagnostic et posture commerciale.
- Scripts d'approche et qualification du besoin par profil.
- Jeux de rôle : prise de contact, découverte, reformulation.

Jour 2 (7h) – Vente, objections & négociation

- Argumentaires personnalisés et preuves adaptées à chaque profil.
- Traitement des objections (prix, délai, concurrence) sans escalade.
- Gestion des tensions : repérer les séquences de stress et recadrer.
- Négociation & conclusion : phrases-clés par profil, next step.
- Cas réels B2B/B2C & plan d'action individuel.

Méthode pédagogique

- Alternance apports concrets / ateliers / jeux de rôle.
- Feedbacks personnalisés et grilles d'auto-observation.
- Supports numériques : fiches profil, scripts, checklists.
- Option : session de suivi à 30 jours (classe virtuelle 1h).

Informations pratiques & inscription

La formation peut être animée en présentiel (Toulouse/Occitanie) ou en classe virtuelle (Zoom). Un lien de connexion et les supports sont fournis 48h avant. Pour un devis entreprise (intra/inter), merci d'indiquer le nombre de participants et vos dates souhaitées.

Prochaines dates	Sur demande
Horaires type	9h00–12h30 et 14h00–17h30 (heure de Paris)
Contact	contactpeggymolinie@gmail.com – 06 76 81 82 20
Inscription	Depuis la boutique en ligne ou sur devis entreprise

© Peggy Molinié – Programme Vente & PCM® (version à personnaliser : dates, tarif, modalités).