

Formation - Kit utilitaire - Décoder son client et s'adapter pour mieux vendre.

Adapter sa posture et sa communication pour mieux vendre. #communication #client

Vente

Prospection

CODE : 3770 | Mise à jour : 17/09/2025

Objectifs

- Décoder les différents profils clients
- Adapter sa posture et sa communication

Contenu de la formation

MATIN – Méthode des couleurs

- Chacun ses filtres mentaux
- Découvrir la méthode des couleurs
- Comprendre les différents profils
- S'entraîner sur appels réels
- **Action** : jeu pédagogique pour identifier les comportements, mises en situation

APRES-MIDI – Méthode des couleurs

- Savoir décoder ses propres clients
- Adapter sa communication, son comportement pour créer une relation de confiance
- Mes forces et points de vigilance en couleurs
- S'entraîner sur appels réels
- Savoir écouter et observer
- Plan d'action individuel
- **Action** : mises en situation, vidéos à décrypter

LES + DE CETTE FORMATION

Formation modulable selon vos besoins (contenu et format)
Suivi post-formation en groupe : bilan des applications et du plan d'action, révisions et optimisation

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE

Toute personne en contact avec des prospects et clients

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

DURÉE

1 jour (7 heures)

SESSION INTRA

Nous consulter

GROUPE

Minimum 3 personnes
Maximum 8 personnes

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Echanges et partages d'expériences
- Entraînements du cars réels en centre d'appels
- Jeux pédagogiques

Suivi, évaluation et sanction

Suivi et évaluation des résultats

- Feuille d'émargement
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Auto-positionnement
- Mises en situations
- Questions écrites ou orales (QCM, Quiz, ...)
- Suivi & REX post formation
- Recueil des attentes participants en amont et en début de formation

Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

★ ★ ★ ★ ☆ 89% (760 avis)

Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

★ ★ ★ ★ ★ 100%



Karine Pasco

Formatrice, Coach ANC et Préparatrice mentale

Kapyrus

Décodez vos clients Cultivez votre mental commercial Entraînez vos techniques Vous allez redécouvrir la vente !

☎ 06 25 18 50 18

✉ karine.pasco@kapyrus.com

Site web : <https://kapyrus.com>

LinkedIn : <https://fr.linkedin.com/pub/karine-pasco/b3/16a/a0>

Instagram : <https://www.youtube.com/channel/UCg3S32A0ceoJKvdLHN984Nw>

Biographie

Diplômée d'une école de commerce (Rennes School of Business), mon goût pour la Vente et la Relation Client m'a naturellement porté vers les fonctions de responsable commerciale puis marketing. Mais après 15 ans, cette « belle carrière » ne m'anime plus : trop loin du terrain, des clients, trop lisse...

En 2013, je crée Kapyrus au sein de l' Ouvre-boites, l'objectif est de

- Me re-connecter à ce qui m'intéresse vraiment : la vente, les commerciaux et les clients.
- Faire aimer la Vente et la Relation client. Faire re-découvrir ces métiers complexes et passionnants, casser les idées reçues.

La performance commerciale, c'est l'alliance réussie des méthodes de Vente avec le facteur humain !

Aussi, depuis 2015, je me forme à l'Approche Neuro-cognitive et Comportementale (ANC), issue des recherches de l'IME (Institut de Médecine Environnementale) et de l'INC (Institut of Neuro-Cognitivism).

Aujourd'hui, j'aide mes clients à concilier plaisir et performance

Diplômes et formations

2023 : Maitre praticienne en Approche Neuro-cognitive et Comportementale (INC)

2022 : Bio-systémique de l'organisation (INC)

2019 et 2020 : Formation Accompagnement 1 (INC)

2018 : Formation Gestion des modes mentaux (INC)

2017 : Formation dynamique des comportements VIP2A Pro (INC)

2016 : Formation praticienne en Approche Neuro-cognitive (INC – Institut du Neurocognitivism)

2014 : formation de formatrice

1995 : Diplômée de Rennes School of Business, spécialisation marketing



L'OUVRE-BOÎTES

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes



www.corymbe.coop

Téléphone : 02 28 21 65 10
Courriel : contact@corymbe.coop

Nos CGV : www.corymbe.coop/cgv/

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire
N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État