



always making sense

**Coloriez
vos clients !**



centre de formations et de séminaires

rue de Tourinnes, 36
1320 Hamme-Mille
tel : 010/ 86 22 16

www.onemanagement.be

Whole

Brain

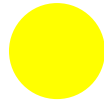
Selling

Serie





Coloriez vos clients !



Découvrez un outil novateur et performant pour booster vos ventes et améliorer vos entretiens commerciaux

- Vous voulez recruter de nouveaux clients ?
- Vous cherchez à vous différencier par un accompagnement plus dynamique et personnalisé de votre portefeuille clients ?
- Vous voulez utiliser de nouveaux outils performants pour augmenter votre expertise commerciale ?
- Vous voulez "booster" votre équipe de commerciaux et secouer la routine ?
- Vous cherchez à améliorer la qualité de service et la prise en charge de votre clientèle ?



Vous voulez vendre plus et mieux ?



OneManagement vous présente la **Whole Brain Selling Serie**.

Le H.B.D.I.™ (support andragogique de la formation) bénéficie d'une renommée internationale. Plus de 2 millions d'individus ont déjà découvert leur profil personnel, reconnu et validé cliniquement. Le H.B.D.I.™, world wide, est traduit dans près de vingt langues. Cette méthode, qui repose sur les relations entre comportements et fonctionnement cérébral, s'appuie sur les découvertes des neurobiologistes et prix Nobel de neurosciences Mrs. Sperry et MacLean.

De la prise de rendez-vous dans le cadre d'une prospection à la fidélisation du client, en passant par l'argumentaire de vente ou la négociation des termes du contrat, le H.B.D.I.™ vous accompagne tout au long du processus de vente.

Le H.B.D.I.™ dresse, en outre, un portrait de vos forces et faiblesses en tant que commercial. De quoi vous octroyer des pistes concrètes d'évolution pour être (encore) meilleur !

Nous construisons avec vous le programme de formation sur-mesure dont vous avez besoin pour booster vos first line commerciales :

Contactez-nous
pour un **rendez-vous gratuit** :

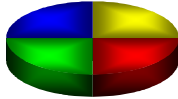
☎ 010/ 86 22 16



est fier de son label **Q*For**, garant de la totale satisfaction des participants, grâce à la qualité de ses formations

H.B.D.I.

Développez
vos préférences cérébrales grâce au
Herrmann Brain Dominance Instrument



OneManagement est fier d'être
l'Organisme de référence belge pour le **H.B.D.I.**



HBDI™ Certified
Herrmann Brain Dominance Instrument™



Le H.B.D.I. sert aussi :

1. Pour les entretiens de recrutement
2. Améliorer la communication interne
3. Composer une dream team ... à cerveau total !
4. Le management d'équipe : conduite de réunion, gestion de conflits, exercice du leadership, ...
5. ...

Contactez-nous pour recevoir le panel des formations H.B.D.I.

☎ 010/ 86 22 16

Conçue pour des gens qui ont un agenda chargé, la **Whole Brain Selling Serie**, se décline en un série de modules de courte durée, n'ayant qu'un seul objectif, très spécifique et concret, lié à un stade du process de vente, par formation.

Ainsi, le retour sur investissement est-il maximal : vous ne participez qu'à ce qui vous est utile.

Et vous ne mobilisez qu'une partie de journée pour suivre la formation.



✍ Vous construisez votre programme *à la carte* en sélectionnant ce qui répond le mieux à vos besoins.

OneManagement s'adapte bien évidemment à votre culture d'entreprise, vos produits et spécificités.

Les participants travaillent avec leur propre matériel et supports de vente.

Pour un maximum d'interactivité, leur nombre est limité à 8/groupe.

Les formations reposent sur un maximum de jeux de rôle et de simulation.



Programme de la Whole Brain Selling Serie

module 1 : Start selling

- apprendre à **communiquer à cerveau total**
- découvrir son profil individuel
- découvrir les points forts et les points faibles de son **profil** dans le cadre d'une mission commerciale

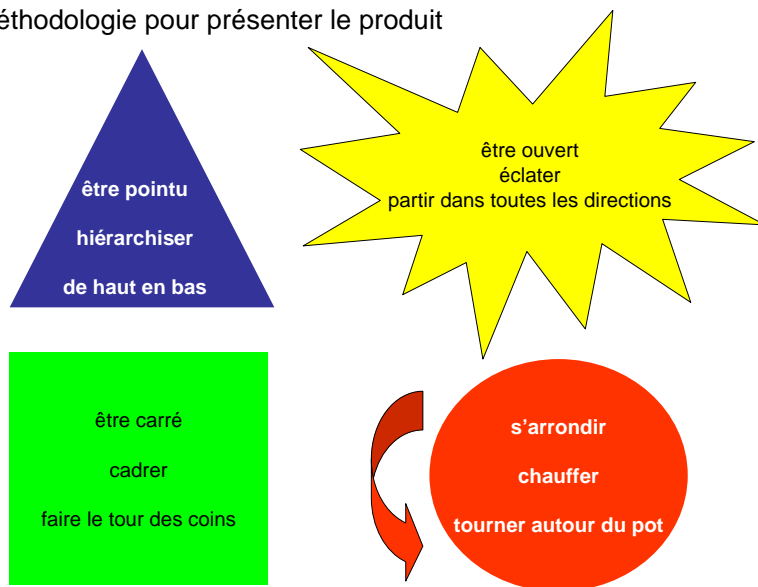
module 2 : Bien gérer les premiers instants de l'entretien

- collecter les indices permettant d'**identifier la couleur du prospect**
- analyser les conséquences de cette observation sur son profil
- être capable d'**adapter mon profil** en fonction des préférences du prospect

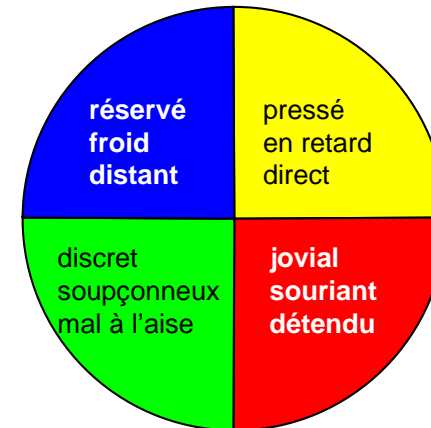
module 3 : Argumenter en 4 couleurs

- présenter **mon produit en 4 couleurs**
- spécifier les atouts de mon produit dans chaque couleur, en fonction du profil du prospect
- utiliser le bon **support de communication** selon la couleur de mon prospect

Méthodologie pour présenter le produit



L'accueil par votre prospect



module 4 : Influencer la décision

- savoir utiliser son **non-verbal** à bon escient afin de se syntoniser sur la couleur préférentielle du prospect
- savoir utiliser les petits **mots qui font vendre plus et mieux** ... en fonction du profil du prospect
- **la qualité** : les attentes implicites et explicites du client, en fonction de sa couleur
- **l'offre** : comment rédiger une offre qui fera signer votre client
- comment **assurer un suivi** adéquat, en fonction du profil de chaque client ?

module 5 : (se) Présenter à cerveau total

- **Le slide show Power Point** : un moment unique pour prouver votre capacité à « parler dans la couleur » de votre prospect ! concevoir une présentation par quadrant présenter son slide show en fonction des couleurs de votre public