

ATELIER

OPTIMISATION DE LA NEGOCIATION COMMERCIALE (2 MODULES en présentiel de 2 JOURS)

MODULE 1 :

« Identifier son style de communication et reconnaître celui de son interlocuteur »

La formation est dispensée par Evelyne MONNIER, certificatrice IMX, diplômée emlyon et membre du jury des admissions, formatrice en Intelligence Émotionnelle QE PRO.

Prérequis pour chaque stagiaire : réaliser un test ADVanced Insights en amont de la session et être débriefé par le formateur en session individuelle lors d'un rdv en visio. (Un rapport de test est fourni à chaque stagiaire).

Objectifs :

Les objectifs de cette session de 2 jours (2X7 heures) dans la dimension humaine sont :

- Permettre aux apprenants de découvrir et pratiquer les fondamentaux des langages du comportement, des systèmes de valeurs et des compétences transversales basés respectivement sur les écoles de psychologie de Karl Gustave JUNG et de William Moulton MARSTON, Eduard SPRANGER, Robert S. HARTMAN.
- Comprendre les différences au sein d'une équipe pour optimiser la synergie entre collaborateurs.

Cette session s'adresse à des stagiaires souhaitant mieux communiquer avec leurs collaborateurs, appliquer cette connaissance en relation prospects / clients pour ajuster leur discours et booster les ventes.

Jour 1 :

- Le parcours de vie et la construction de « soi »
- Le portrait chinois
- Perception et réalité
- Les 4 profils comportementaux de base DISC Index
- Training
- Le style naturel et le style adapté
- Le radar d'équipe, débriefing collectif
- Les oppositions et complémentarités
- Training
- Les styles de management.

Jour 2 :

- Retour sur les fondamentaux du DISC Index
- Le comportement sous stress
- Les forces motrices
- Impact des comportements sur les motivations
- Training
- L'Axiologie : les aptitudes individuelles / compétences transversales
- Les 3 dimensions de la pensée
- Le référentiel type du commercial
- Conclusion.

MODULE 2 :

« Mieux communiquer dans le cadre de la négociation commerciale »

Le module 2 est coanimé par Evelyne Monnier (journée 3 partie 1 et journée 4) et Jérôme Noguer, expert en synergologie (journée 3 partie 2).

Prérequis pour chaque stagiaire : réaliser en ligne un test de performance Intelligence émotionnelle QE PRO by emlyon en amont de la session. (Un rapport de test est fourni à chaque stagiaire)

Objectifs :

Les objectifs de cette session de 2 jours (2X7 heures) sont :

- Maîtriser les principaux fondements théoriques liés au DISC dans la pratique commerciale
- Pouvoir vendre avec succès en décodant rapidement le mode de fonctionnement de ses prospects / clients
- Se positionner et comprendre ses propres émotions face aux prospects /clients
- Apprendre à reconnaître les émotions d'autrui.

Jour 3 : partie 1, atelier DISC Index avec une approche psychologique dans la fonction commerciale

- Les fondamentaux des pratiques commerciales
- Techniques pour deviner le style DISC de son interlocuteur
- Identifier les signes verbaux et non verbaux
- Adapter son argumentaire en fonction du profil comportemental
- Se connaître pour s'ajuster au client
- Études de cas et mises en situation.

Jour 3 : partie 2, atelier en synergologie

L'atelier est animé par Jérôme Noguer, consultant BV2M & Associés, Expert en synergologie.

- La synergologie : comprendre son interlocuteur à travers la gestuelle
- Études de cas filmées (décortiquées à la fin)
- Décoder le langage corporel de son interlocuteur
- Les signes de rejet ou d'agressivité
- Les signes d'adhésion
- Savoir différencier un vrai oui / non d'un oui / non de complaisance
- Analyse collective des vidéos du début de l'atelier.

Jour 4 : atelier, les émotions dans la relation commerciale

L'atelier est animé par Evelyne Monnier, BV2M & Associés, praticienne en Intelligence Émotionnelle.

- Le modèle de l'Intelligence Émotionnelle et ses dimensions
- L'intérêt de l'intelligence émotionnelle en négociation commerciale
- Comprendre le rôle et l'importance des émotions ;
- La complémentarité entre le DISC et l'Intelligence Émotionnelle
- Reconnaître ses propres émotions et celles des autres ;
- Les Émotions primaires et émotions secondaires
- Utiliser des informations émotionnelles pour guider une vraie pensée impartiale et un comportement optimal
- Gérer ses émotions pour atteindre les objectifs commerciaux
- Comment développer son Intelligence Émotionnelle et quels en sont les outils ?
- Conclusion.