

Négociation commerciale

Vendre et négocier avec la PNL

3 jours (21h00) | ★★★★★ 4,6/5 | DCNEG-PNL | Évaluation qualitative de fin de stage |
Formation délivrée en présentiel ou distanciel ⁽¹⁾

Formations Management > Développement commercial > Négociation commerciale



À l'issue de ce stage vous serez capable de :

- Améliorer votre communication
- Développer votre efficacité relationnelle
- Gagner en influence et en impact.

Niveau requis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Public concerné

Toute personne montant en responsabilité amenée à négocier, à gérer tous styles d'échanges professionnels et de réunions, et à prendre la parole devant des publics variés.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

(1) Modalité et moyens pédagogique :

Formation délivrée en présentiel ou distanciel * (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance). Le formateur alterne entre méthodes ** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation). La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

Les moyens pédagogiques mis en oeuvre (variables suivant les formations) sont : ordinateurs Mac ou PC (sauf pour les cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel). Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne. Supports de cours et exercices.

* Nous consulter pour la faisabilité en distanciel. ** Ratio variable selon le cours suivi.

Programme

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation de la formation

Prendre conscience de son propre fonctionnement, de son style et de son impact sur les autres

- Identifier ses difficultés à se faire comprendre et à faire adhérer les autres
- Le fonctionnement de la communication
- L'influence du contexte de la communication et la subjectivité humaine

Approfondir l'utilisation des techniques de la communication

- Instaurer un climat de confiance
- Développer son sens de l'observation
 - La phase de calibrage
 - La phase de synchronisation
- Développer sa faculté d'écoute
- Clarifier la communication
- Déterminer avec précision les objectifs pour atteindre votre but lors de vos entretiens
- Explorer le point de vue de ses interlocuteurs pour y répondre efficacement
- Evaluer l'impact de la communication verbale et non verbale

Développer son art de la négociation et de la conviction

- Anticiper les questions et les objections
- Les principes de l'écoute active
- Intégrer le point de vue de son interlocuteur pour mieux faire passer ses idées
- Mieux cerner le comportement du client grâce aux métaprogrammes
- Prendre du recul pour mieux appréhender les enjeux d'une situation
 - L'exploration grâce au métamodèle
 - Le recadrage et la formulation
- Gérer ses émotions
- Adapter son discours au registre sensoriel de son client

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud

Modalités d'évaluation des acquis

L'évaluation des acquis se fait :

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation ou une certification (M2i ou éditeur)