



NÉGOCIATION COMMERCIALE D'ÉLITE

PROGRAMME DE FORMATION



NÉGOCIATION COMMERCIALE D'ÉLITE



Menez avec succès vos négociations à fort enjeu stratégique !

Une formation professionnelle en négociation commerciale avec un ancien négociateur d'un corps d'élite de la Gendarmerie nationale.

Avec son approche pédagogique innovante grâce à la pluralité des compétences des formateurs, cette formation vous préparera à mener et à conclure une négociation complexe ou à résoudre un conflit.

© PARTICIPANTS

- Manager ou cadre (direction, commerciaux grands comptes) amené à mener une négociation complexe et/ou à fort enjeu

© COMPÉTENCES TRAVAILLÉES avec la méthode du media acting®

- Intelligence relationnelle
- Capacité d'écoute
- Capacité à influencer

© OBJECTIFS

- Être en mesure de mener avec succès une négociation à très fort enjeu stratégique et à haute valeur ajoutée
- Être en mesure de déjouer les pièges successifs d'une négociation au long cours et de faire valoir ses arguments avec force et conviction

© INTERVENANTS

Pédagogie innovante, fondée sur l'interaction de 3 consultants :

- Un négociateur « de métier », rompu aux négociations dans les situations les plus complexes, ancien négociateur du GIGN
- Un consultant-formateur, spécialiste de la négociation et des techniques de négociation dans un cadre business
- Un consultant-formateur, spécialiste de la communication interpersonnelle, verbale et non-verbale.

© DUREE

- 2 jours

© PREREQUIS

- aucun

PROGRAMME

JOUR 1 : D'UNE POSITION D'INTRUS A UNE POSITION DE RÉFÉRENT : DANS LA PEAU D'UN NÉGOCIATEUR D'ÉLITE

(Intervenants : ancien négociateur du GIGN + spécialiste de la communication interpersonnelle)

- Tour de table : recueil des attentes et présentation de la formation et de ses objectifs
- Présentation des techniques de négociation en situation de crise
 - La composition d'une unité d'élite – les différents rôles
 - La préparation – la grille de négociation
 - Le profilage – les différents profils
 - L'action – la conduite et les matrices de la négociation
 - Le débriefing
 - Le partage des bonnes pratiques

Exercices pratiques sous l'œil de la caméra. Relecture, décryptage et conseils du formateur.

NÉGOCIATION COMMERCIALE D'ÉLITE

- Mises en situation : dans la peau d'un négociateur d'élite
 - Simulations sur mesure en groupe (filmées)
 - Débriefing sur la conduite de la négociation : la pression du temps
 - Débriefing sur la gestion du conflit : de l'émotionnel au rationnel



JOUR 2 : APPLICATION A L'UNIVERS PROFESSIONNEL DES PARTICIPANTS

(Intervenant : consultant-formateur spécialiste des techniques de négociation business)

- Tour de table : présentation de la journée, rappel et éclairage sur les outils de la veille
- Le questionnement et la fidélisation-client
 - La préparation
 - Le profilage
 - L'action
 - L'élicitation (maintien du flux conversationnel)
 - Les techniques par téléphone
 - Les techniques d'ancrage (développer l'up-sell)
 - Simulations sur mesure
 - Techniques de vente tirées d'autres secteurs

Exercices pratiques sous l'œil de la caméra. Relecture, décryptage et conseils du formateur.



Sujets abordés et outils introduits au fur et à mesure de l'avancement des mises en situations

- Débriefings
 - Débriefing sur la communication non-verbale
 - Débriefing sur la communication par téléphone

ORGANISATION ET TARIF

Tarif

En intra – entreprise, groupe ou individuel :

nous consulter pour un montage sur-mesure sur

@ info@personnalite.fr

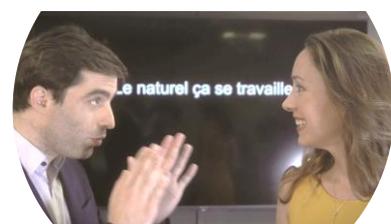
☎ 33 (0)1 46 05 44 66

Formats possibles

- Français
- Présentiel Distanciel
- Intra-entreprise sur-mesure Inter-entreprise*
- Groupe Individuel

Livrables

- Séquences individuelles filmées
- Mémos pédagogiques



Le media acting[®]

Une méthodologie pédagogique déposée

Le **media acting[®]** est une méthode spécifique et exclusive de **Personnalité**, qui structure l'animation de toutes nos formations.

Elle place le **participant** et ses objectifs au cœur du processus.

Il devient acteur de sa progression par les multiples mises en situation qu'il réalisera sous l'œil de la caméra.



L'action ainsi enregistrée est systématiquement débriefée par le regard précis et opérationnel de nos experts provenant

- ✓ des **métiers de la scène** pour le comportement
- ✓ des **médias** pour l'impact du message
- ✓ ou encore, par exemple, de **corps d'élite de négociation** pour la qualité des ponts de communication.

C'est grâce à l'engagement de l'apprenant, **au miroir de la caméra**, à l'excellence de nos experts et à la recherche universitaire qui irrigue et structure nos formations, que l'expérience pédagogique **Personnalité** est le chemin le plus court et le plus ludique pour acquérir les compétences relationnelles.

Nos 45 formateurs, sont des **personnalités** expertes dans des domaines d'activité aussi pointus que variés, des univers aux antipodes de ceux que nous formons.

Ils sont **journalistes, comédiens, coachs vocaux, négociateurs du GIGN, boxeurs, pilotes de ligne ou encore préparateurs de sportifs de haut niveau...**

Leur mission ? Élargir un territoire, bousculer des habitudes, apprendre d'une expérience professionnelle différente : la leur.

De leur univers professionnel, ils vont extraire les meilleurs outils, pour les transférer aux participants, afin qu'ils en retirent le meilleur au profit de leurs prises de parole stratégiques, négociations à fort enjeu, affirmation du leadership, management de la performance collective...

L'équipe pédagogique de Personnalité, sous la direction de Laurent Philibert (directeur de la pédagogie et de l'innovation), est formée à la méthode du Media Acting.

Cette méthode exclusive du « **learning by doing** » (80% de pratique et 20% de théorie) peut être déclinée en français, anglais, allemand, italien, espagnol et russe.

PERSONNALITÉ