PERSONNALITÉ

NÉGOCIATION COMMERCIALE
D'ÉLITE

Crédit photo : Photo by ActionVance on Unsplash

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.

Qualité de la prestation évaluée en fin de session par un questionnaire de satisfaction

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**

PARTICIPANTS

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

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.

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

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

PRÉREQUIS

> aucun

DURÉE

> 2 jours

PROGRAMME

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

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

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

- **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
- **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 À L'UNIVERS PROFESSIONNEL DES PARTICIPANTS

Intervenant : consultant-formateur
spécialiste des techniques de négociation business

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

- **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

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

TARIF et ORGANISATION

INTRA-ENTREPRISE, GROUPE OU INDIVIDUEL :

Nous consulter pour un montage sur-mesure

info@personnalite.fr

33 (0)1 46 05 44 66

LIVRABLES

Séquences individuelles filmées
Mémos

Nos formations se déploient également en distanciel et en plusieurs langues : nous consulter

LE MEDIA ACTING®

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE DÉPOSÉE

Le Media-acting® est la méthode exclusive de Personnalité, qui structure l'animation de toutes nos formations.

Fruit de la recherche universitaire, **elle place le participant au cœur du processus pédagogique,** le conduisant sur le chemin de **l'excellence relationnelle.**

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

L'action enregistrée est systématiquement débriefée par nos formateurs-experts, issus d'univers professionnels décalés.

Cette méthode du **« learning by doing »** (80% de pratique pour 20% de théorie) peut être déclinée en 7 langues différentes : français, anglais, allemand, italien, espagnol, russe ou arabe.

NOS EXPERTS
MULTICULTURELS

déploiement de nos formations en 7 langues différentes

ILS SONT AUJOURD'HUI AU NOMBRE DE 45.

45 personnalités expertes dans des domaines d'activité aussi pointus que variés, des univers aux antipodes du quotidien de nos participants.
Ils sont journalistes, comédiens, coachs vocaux, anciens négociateurs du GIGN, boxeurs, pilotes de ligne ou encore préparateurs de sportifs de haut niveau...

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

Les meilleurs outils issus de leur univers professionnel seront mis à la disposition des participants, qui les utiliseront lors de prises de parole stratégiques, de négociations à fort enjeu, d'affirmation de leur leadership, de management de la performance collective...

Et parce que la crédibilité de nos formateurs repose sur leur expertise unique, tous poursuivent en parallèle leur activité professionnelle.

Une expérience sur-mesure, sur le ring, sur la scène ou en studio TV, sous l'œil de la caméra, qui permet à chacun d'exprimer sa vraie personnalité : la seule clé pour bien communiquer.

ILS NOUS FONT **CONFIANCE**

ABBOTT
ACCOR
ADVANS
AFD / PROPARCO
AIR LIQUIDE
AKUO ENERGY
ALLIANZ
ALSTOM
APICIL
ARMATEURS DE FRANCE
ASSYSTEM
AXA BANQUE
BMW GROUP
BPCE
BSH GROUP
CANAL +
CEPTON
CITEO
CNOSF
COFACE
CONTENT SQUARE
CREDIT AGRICOLE
DASSAULT SYSTEMES
DENTSU
DHL
DLL
DOMINO'S PIZZA
EDF
ENEDIS
EPSF
ERNST & YOUNG
EXANE
GROUP M
GROUPAMA AM
HAVAS MEDIA
INSP
INSTITUT NATIONAL DU CANCER
INTERSPORT
IRSN
KPMG FONDATION
LA POSTE
LVMH
MAIF
MATMUT
MGEN
MICROPOLE
QUADIENT
NEXITY
NINTENDO
NRJ GROUP
OBERTHUR
ODDO BHF
OGF
OPEN GROUPE
CHAMBRE DES NOTAIRES DE PARIS
PSA
PUBLICIS
RENAULT
SAFRAN
SCALIAN
SCIACI St HONORÉ
SERVIER
SOCIETE DU GRAND PARIS
SUPERGRID
TAKEDA
TARKETT
TIAMA
TOTAL ÉNERGIES
WARNER
YKONE

www.personnalite.fr

86 RUE DU DÔME

92100 BOULOGNE-BILLANCOURT

PLATINUM Top 1% 2022 ecovadis Sustainability Rating

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION