



PERSONNALITÉ

conseil en communication des dirigeants



NÉGOCIATION
COMMERCIALE
D'ÉLITE



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 communication interpersonnelle, verbale et non-verbale.
- > Un consultant-formateur, spécialiste de la négociation et des techniques de négociation dans un cadre business



COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

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



PRÉREQUIS

- > aucun



DURÉE

- > 2 jours

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

• 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

• 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@personalite.fr

☎ 33 (0)1 46 05 44 66

LIVRABLES

Séquences individuelles filmées
Mémos, vidéos pédagogiques

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

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

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

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 6 langues différentes : français, anglais, allemand, italien, espagnol ou arabe.



45 EXPERTS MULTICULTURELS

DÉPLOIEMENT DE NOS FORMATIONS
EN 6 LANGUES DIFFÉRENTES

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, chefs d'orchestre...

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.



COACHS

BOXEURS

PILOTES DE LIGNE

CHEF D'ORCHESTRE

NÉGOCIATEURS DU GIGN

PRÉPARATRICE MENTALE

COMÉDIENS

JOURNALISTES

ILS NOUS FONT CONFIANCE*

ACCOR

ADOPALE

ADVANS

AFD/PROPARCO

ALLIANZ

ALSTOM

ANOTHERBRAIN

ARMATEURS DE
FRANCE

ARTELIA

ASSYSTEM

AXA BANQUE

BMW GROUP

BPCE

BRISTOL MYERS
SQUIBB

CANAL +

CARTIER

CITEO

CNOSF

COD4IS

COFACE

CONTENT SQUARE

COOPER VISION

COPACEL

CREDIT AGRICOLE

DAMETIS

DASSAULT SYSTE-
MES

DELOITTE

DHL

DIOT SCIACI

DOMINO'S PIZZA

EDF

EKIMETRICS

EPSF

ERNST AND YOUNG

FEPEM

FISKARS

FONDATION POUR
LA RECHERCHE
MEDICALE

GALIMMO

GENESYS

GRAND PARIS
AMENAGEMENT

GROUP M

GUY HÔQUET

HAVAS MEDIA

HELVETIA

INSP

INTYS CONSULTING

IRSN

ISOSKELE

LADURÉE

LA FRANCAISE AM

LES CAFES CARON

LES ECHOS
MANAGEMENT

LINKLATERS

LVMH

MACSF

MATMUT

MGEN

MICROPOLE

MNH

NEUFLIZE

NEXITY

NRJ GROUP

OBERTHUR

ODDO BHF

OGF

OPEN GROUPE

OP MOBILITY

PAREF GESTION

PARIS NOTAIRES
SERVICES

PIAGET

PUBLICIS

QUAD DRAMA

QUARTUS

RECORDATI

REDMAN

RENAULT

RENTOKIL

SCALIAN

SCHMIDT GROUPE

SEGRO

SEPTODONT

SIEMENS SA

SIEMENS INDUSTRY
SOFTWARE

SOFINNOVA

STELLANTIS

SUPERGRID

TOTAL ENERGIES

WARNER

YKONE

* Principaux clients actifs sur l'année en cours
et l'année précédente

www.personnalite.fr

86 RUE DU DÔME 92100 BOULOGNE-BILLANCOURT



Qualiopi
processus certifié

■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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