

Cette méthode unique en France (méthode déposée) repose sur une approche qui associe les techniques neuro-cognitives et comportementales et la performance en matière de développement commercial et négociation. Elle permet à la fois l'acquisition de connaissances théoriques et permet une mise en pratique rapide et efficace au travers d'ateliers et de la méthode de débriefing mise en place.



Objectifs

- Permettre à chacun de développer sa capacité à analyser les comportements de ses interlocuteurs
- Mettre en place des stratégies de comportements et de communication efficace
- Développer sa capacité de persuasion
- Mettre en place des stratégies gagnantes
- Analyser, comprendre, exploiter le potentiel humain au profit de la performance raisonnée



Public

Commerciaux de haut niveau, managers commerciaux gérant, manager commercial.



Prérequis

Avoir une activité en lien avec le commerce



Programme

- Comprendre son mode comportemental (verbal et non verbal)
- Identifier et comprendre le mode comportemental de ms interlocuteurs
- Utiliser les techniques de cadrage et recadrage d'une négociation
- Développer votre capacité à persuader, convaincre,
- Découvrir les moteurs et freins d'achats de votre interlocuteur
- Décrypter les stratégies de votre interlocuteur
- Utiliser le canal préférentiel de communication
- Développer des stratégies gagnantes en termes de Négociation, Vente, Relation interpersonnelle



Méthodes pédagogiques

- Présentations interactives
- Utilisation de jeux cadres pédagogiques
- Analyse de son profil comportemental
- Production de contenus opérationnels
- Méthodes interactives et déductives



Validation des acquis

- Étude de cas
- Analyse vidéo
- Débrief technique
- Mise en situation
- Questionnaire de



Format et tarif de la formation

Format de base :

4 à 6 participants

3 jours en présentiel : 5 500€ HT (dont 1 jour d'ateliers +debriefs)

Possibilité d'une journée d'approfondissement

Suivi post-formation :

Accompagnement à distance : 250€ / séance 1H. Lieu : Chez le client



Accueil des personnes PSH

L'accueil des personnes en situation de handicap est assuré sur tous nos lieux de formation et vous pouvez contacter. M.DELRUE pour toutes demandes.