HQR®

Ecole de la pleine confiance

LA FORMATION RÉFÉRENCE POUR L'ASSURANCE LA FORMATION RÉFÉRENCE

Négociations commerciales :

Intégrer les Socio styles

Destiné à :

A toute personne désireuse de maîtriser de nouvelles techniques de négociation et souhaitant renforcer ses aptitudes professionnelles dans le domaine de la négociation.

Objectif général :

Approches multi-référentielles, théoriques, dynamiques, et pratiques.
Mises en situation tout au long du stage.

Parcours pédagogique :

Travaux dirigés en sous-groupes, centrés sur des situations concrètes de terrain.

1 : Analyse de la situation de communication : les 4 couleurs de la com commerciale

a. Clarifier les objectifs de départ
b. Evaluer ses propres ressources et celles de son interlocuteur

2 : Préparation de l'entretien : suivant les socio styles

a. Bâtir et organiser une stratégie
b. Solutions et stratégies de repli
c. Concessions et contrepartie
d. Engager une conclusion profitable

3 : Les 3 zones : confort/ Risque/panique.

4 : Etude de cas : styles et profils de négociateurs

5 : Les différents styles de négociateurs : les socio-styles.

e. Intuition, écoute et disponibilité
f. Influencer avec intégrité
g. Eviter les pièges de la déstabilisation
h. Approndissement des socio styles : Jeux de rôles.

6 : Négociation et confiance en soi.

7 : Négociation et gestion du stress.

Volume horaire : deux jours.

Tarif : nous consulter. *(prise en charge intégrale dans le cadre de vos droits à la formation : plan, DIF.)*

Prérequis : aucun pré requis nécessaire pour participer à cette formation.

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :
Chaque stagiaire dispose d'un support de cours personnalisé de 80 pages, dans lequel , nombre d'apports théoriques, et chaque outil de la méthode sont développés. Il y retrouve chacune des étapes du stage qu'il est en train de suivre, clairement exposée, et illustrée, qu'il est en train de suivre. Ce faisant, à la fois, au cours du stage, mais au terme du stage, il pourra constamment s'y référer.
Le stage est encadré par le formateur diplômé , Christophe Médici, titulaire du DUFA (diplôme universitaire de formateur d'adultes), consultant/formateur depuis 1992, spécialisé dans les formations en communication, management, préventions des risques psychosociaux, gestion du stress, prise de parole en public, anglais . Il est le fondateur de la méthode Haute qualité relationnelle ®, ainsi que de la méthode RCO, relation commerciale optimale. Auteur , à ce jour , de 16 ouvrages de psychologie, formation continue, Christophe Médici est un expert reconnu internationalement et médiatiquement de tous ces domaines.

Suivi et évaluation : le suivi de l'exécution de l'action et l'appréciation des résultats est effectué par notre direction pédagogique ainsi que par le formateur lui-même.
A mi parcours, le stagiaire devra répondre à une batterie de tests.
Au terme de la session , il lui sera demandé d'effectuer un compte rendu/synthèse de deux pages sur ce qu'il a retenu de son stage et en quoi cela lui sera utile au quotidien.
L'évaluation de l'acquis des stagiaires s'effectuera grâce au remplissage d'une grille d'évaluation établie par nos soins et d'un entretien individuel final avec son formateur.
Il lui sera alors remis une attestation de fin de stage.