HQR® FORMATION
Haute Qualité Relationnelle

LA FORMATION RÉFÉRENCE POUR L'ASSURANCE

La Méthode RCO Relation Commerciale Optimale

Amélioration de la relation client

Destiné à :

A toute personne désireuse de maîtriser de nouvelles techniques de vente 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 :
Les 4 pilliers de la méthode RCO

- ☑ **Premier pilier** : LA CONFIANCE EN SOI
  Calcul de l'Indice de Confiance en Soi (ICS).
  Augmenter sa confiance en soi, et son estime de soi.
- ☑ **Second pilier** : CONNAITRE SON SOCIO STYLE et celui de son interlocuteur.
- ☑ **Troisième pilier** : AUGMENTER SA FORCE DE PERSUASION - Calcul de son IFP. (indice de force de persuasion)
  Psychologie de la Motivation.
- ☑ **Quatrième pilier** : GÉRER SON STRESS
  Avoir un mental à toute épreuve.
  Pratique de la visualisation.
  Travaux dirigés en sous-groupes, centrés sur des situations concrètes de terrain.

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

Préparation à l'entretien / Socio styles

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

Les 3 zones : confort/ risque/panique.
Etude de cas : styles et profils de négociateurs
Les différents styles de négociateurs : les socio-styles - Intuition - écoute et disponibilité - Influencer avec intégrité - Eviter les pièges de la déstabilisation
Commercial et confiance en soi

Aucun pré-requis nécessaire pour participer à cette formation.
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.**

VOLUME HORAIRE 2 JOURS (14 HEURES)

Nos tarifs sont établis à la demande, en fonction de la nature de la prestation, de la durée, du nombre de participants et du lieu de la formation demandée.

www.hautequaliterelationnelle.fr