

Psychologie de la Vente et de la Négociation

Vendre mieux, acheter mieux, c'est créer de la valeur.

Nous passons notre vie à négocier, à influencer que cela soit face à un fournisseur ou un client, pour vendre un projet ou une idée, un produit, un service, pour faire face à un conflit, pour convaincre vos collègues, ou vos collaborateurs, ou vos supérieurs.

Si vous souhaitez connaître les rouages de la négociation et des techniques d'influence alors cette formation est faite pour vous.

Si vous êtes amenés à négocier ou à convaincre, alors cet atelier interactif va vous aider à être à la fois plus efficace et mieux reconnu.

Si vous souhaitez approfondir vos compétences de négociation, déjà acquises, avec des techniques avancées d'influence ou relationnelle, alors ce cours vous donnera les clés nécessaires.

Si vous voulez passer de la gestion des coûts ou de la simple production de chiffre d'affaires à la création de valeurs avec des méthodes et outils parfaitement adaptés....

Didier Reinach, Stéphane Royer vous convient à participer à leur atelier interactif



Stéphane Royer, Mathématicien et psychothérapeute, Procurement Officer, et Président-Fondateur du Groupement Romand des Directeurs Achat. Il est le créateur de Inness© regroupant des méthodes sur l'influence, la négociation et les compétences sociales. Stéphane est aussi enseignant et conférencier sur les thèmes de la négociation et des Achats, il a plus de 15 ans d'expérience dans la négociation et la médiation au sein d'entreprises prestigieuses.



Didier Reinach, Expert en leadership des personnes, des organisations, des produits et des services est le créateur de la Symbiocratie®. Créateur de valeurs, conférencier, auteur et formateur international, Didier a plus de 30 ans d'expérience en vente, communication, marketing RH et andragogie. Il a formé avec succès plus de 20 000 vendeurs tout au long de sa carrière pour des TPE, des PME et des multinationales. Il intervient sur la Francophonie au Canada, en Suisse, en France, en Belgique, au Luxembourg, au Maroc, en Tunisie, en Haïti...

A qui s'adresse cette formation ?

- Aux professionnels, dirigeants ou juristes de toutes industries qui souhaitent perfectionner leurs compétences de négociateurs.
- Aux étudiants ou particuliers qui veulent acquérir les fondamentaux des techniques de négociation.

Objectif de la formation

Notre objectif global est de réveiller votre âme de négociateur et de vous apprendre le modèle TIPS, les profils de négociateurs, les 6-Actes du processus de négociation, les principes de l'influence ainsi que des techniques avancées.

Vous saurez reconnaître les facteurs qui peuvent vous influencer, mieux négocier vos besoins ou promouvoir vos idées.

Méthodes pédagogiques

La méthode pédagogique retenue est la Maïeutique.

Chaque chapitre est abordé sous l'angle de la pratique et de la mise en application pour permettre une intégration et une compréhension par l'action.

Des outils et des documents sont fournis pour permettre à l'apprenant de s'accaparer chaque élément.

Etude de cas et mise en pratique avec des exercices filmés en vidéo.

Contenu de la formation :

Journée 1 et 2

JEMETUTOI - Je, moi, l'autre et les autres...

- Les moteurs psychologiques des différents profils
- Repérer son propre profil
- Décoder le profil de vos interlocuteurs
- Intégrer le champ sémantique des différents profils
- Capter le discours non verbal des différents profils
- Les interactions entre les différents profils
- Repérer le pouvoir naturel et le pouvoir hiérarchique
- Les réseaux d'influence et les réseaux de décision
- Les 6 Actes de la négociation
 - Acte 1 : Analyse
 - Acte 2 : Attention
 - Acte 3 : Article
 - Acte 4 : Accompagne
 - Acte 5 : Ajuste
 - Acte 6 : Accepte
- Techniques d'écoute
- Les techniques de questionnement
- Construire un argumentaire
- Connaître les formes de discours et les comportements qui les motivent
- Travailler son leadership et son charisme en fonction des différents profils de personnalité

Vous aurez loisir de découvrir les éléments clés du fonctionnement de vos interlocuteurs, et d'exploiter immédiatement la méthode avec des exercices pratiques en vidéo.

Vos Bénéfices :

- Développer votre leadership
- Augmenter substantiellement vos résultats et votre valeur
- Créer de la valeur
- S'adapter avec bienveillance aux différents types de personnalités
- Développer une assertivité emphatique
- Acquérir une posture de communication impactante
- Construire des relations symbiocratiques®
- Utiliser cette méthode pour manager vers l'excellence des collaborateurs, des clients et des fournisseurs
- Augmenter substantiellement vos résultats humains et financiers

Quand ?

les 14 et 15 septembre 2017 - de 8h à 18h le 1er jour et de 8h à 17h le 2ème jour

Où

‰ DATALP - rue de Veyrot 13 - 1217 - Meyrin - CH

Informations pratiques.

- Le cours est dispensé en Français.
- Les exercices pratiques seront privilégiés et compléteront la formation théorique.
- **Le groupe est limité à 12 personnes pour garantir son efficacité et permettre la réalisation d'exercices pratiques**
- Un support de cours sera fourni durant la formation, ainsi que des outils pratiques qui vous accompagneront lors de vos prochaines négociations.

Tarif :

1 250 CHF par personne comprenant la formation, les supports, le frais de restauration, petit déjeuner, repas du midi et les pauses.

Remise spéciale pour les membres du réseau Symbiocratie® et du réseau Rezonance.ch