

Mieux se comprendre pour négocier



Les dynamiques motrices et cérébrales®

*Une approche unique
consolidée par plus de 20 ans
d'accompagnement d'équipes
et de collaborateurs.*

Formation

Niveau 1

Contact d'information : Marc Coureau

@ coureaumarc@axelconseil.com

☎ 06 63 56 22 64

Qualiopi
processus certifié

🇫🇷 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
Action de formation

axel
conseil

Mieux se comprendre pour négocier

Objectifs

Renforcer la compréhension de soi et de ses interlocuteurs afin d'optimiser son impact relationnel et d'adapter sa communication selon les différents profils de clients

Pour qui

Commerciaux, acheteurs, tout collaborateur ayant besoin de mener des négociations en interne ou en externe

Durée

2 journées (14h)

Prérequis

Il n'y a pas de prérequis pour cette formation

Prise en charge du handicap

Veillez nous contacter pour nous permettre d'étudier vos besoins.

Financements possibles

Nous contacter pour financement OPCO

Approche pédagogique

Axel Conseil® propose une nouvelle approche de la compréhension de soi au service de la négociation

Tout commence par une expérience concrète, ludique et marquante : les tests kinétiques de motricité remplacent les questionnaires écrits.

En diagnostiquant nos préférences motrices en lien avec nos préférences cérébrale, les tests de motricité permettent de ressentir concrètement notre style naturel de négociateur. Cette prise de conscience facilite l'acceptation des différences et la compréhension des différents types de clients. Ces tests sont pratiqués en salle, sans difficulté ni condition particulière.

La pédagogie interactive permet de personnaliser les échanges, des séquences vidéo permettent d'illustrer les points essentiels.

Les mises en situation et des ateliers participatifs tout au long de la formation permettent d'expérimenter et d'ancrer les bonnes pratiques.

Remise à chaque participant d'une documentation opérationnelle

Intervenants

Nos consultants-formateurs sont des professionnels reconnus et expérimentés dans leur domaine d'intervention. Ils sont sélectionnés et formés selon un processus qualité validé par notre certification Qualiopi.

Programme

Mieux se comprendre en situation de négociation

- Identifier son mode de fonctionnement naturel.
- Mise en lumière de ses points forts et ses zones de confort.
- Repérer ses points de vigilance dans la relation et la négociation

Comprendre rapidement le fonctionnement de son interlocuteur

- Détecter les différentes typologies de clients
- Acquérir des clés pour analyser leurs besoins et leurs réactions

Adapter sa posture et sa communication dans ses entretiens commerciaux pour gagner en impact

Ateliers de mise en pratique

Contactez-nous pour obtenir le programme détaillé ou élaborer un programme sur mesure

Évaluation des acquis

- Questionnaire d'évaluation à chaud de la formation
- Débriefing de la session à froid avec l'organisateur

Évaluation de la satisfaction

- Questionnaire et quizz
- Cas pratiques