

Mieux se connaître et optimiser ses relations commerciales- Niveau 1

Dynamique motrice et cérébrale®

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

Prérequis : Il n'y a pas de prérequis pour cette formation

Durée : deux jours (15 heures en présentiel)

Tarifs : devis sur demande

Lieux et dates : à déterminer en fonction de vos besoins
Personnes en situation de handicap, nous contacter

Objectifs de formation

- Identifier son style naturel de négociateur
- Identifier ses points forts et zones de vigilance dans sa fonction
- Détecter la typologie naturelle de ses clients ou interlocuteurs
- Mieux communiquer avec les différents types de clients ou interlocuteurs

Points forts et approche pédagogique

Axel Conseil propose une nouvelle approche de la connaissance de soi.

Les tests de motricités physiques remplacent les questionnaires écrits.

En diagnostiquant nos préférences motrices en lien avec nos préférences cérébrale, les tests de motricité permettent de ressentir concrètement notre mode de fonctionnement « naturel ». Ils facilitent la compréhension de soi et des autres, ainsi que l'acceptation des différences.

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

Définition d'un plan d'action post formation

Remise à chaque participant d'une documentation opérationnelle

Évaluation de la formation

Evaluation de la satisfaction

- Questionnaire d'évaluation à chaud de la formation
- Débriefing de la session à froid avec l'organisateur (rendez-vous téléphonique)

Evaluation des acquis

- Questionnaire et quizz
- Cas pratiques

Programme

1. Les préférences motrices et cérébrales

- Présentation
- Intérêt dans ma fonction

2. Mieux se connaître

- Testing pour identifier son système de son fonctionnement préférentiel et naturel
- L'impact de son mode de fonctionnement et de communication dans la négociation

3. Détecter et comprendre la typologie naturelle de ses clients ou interlocuteurs

- Les différents modes de fonctionnement
- Les clés pour comprendre rapidement le mode de fonctionnement de l'autre
- Adapter sa posture

4. Adapter concrètement ses négociations pour tous types d'interlocuteurs

Ateliers de mise en pratique pour gagner en impact

Programme détaillé sur demande

Prestataire enregistré sous le numéro : 23760371276 auprès du préfet de la région Haute-Normandie (DREETS)
TVA intracommunautaire FR94444036313 00013.

Datadocké.

Certifié Qualiopi au titre des actions de formation
