

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 : aucun

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
- Détecter ses points forts et zones d'adaptation
- Détecter la typologie naturelle de ses clients ou interlocuteurs
- Trouver des outils efficaces pour s'adapter à chaque typologie
- Utiliser la bonne manière de 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 fiche personnelle de connaissance de soi
- D'un dossier récapitulatif de l'animation
- D'outils opérationnels de mise en pratique

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

- Quizz et questionnaires
- Cas pratiques

La performance individuelle et collective

Axel conseil®
7 allée Erik Satie
76130 Mont-Saint-Aignan
Tél 33 (0)6 23 07 57 55
contact@axelconseil.com

SARL 444 036 313
Organisme enregistré sous le n°23760371276
auprès du Préfet de la Région Normandie(DIRECCTE)

www.axelconseil.com

Programme

1. **Historique, découverte et compréhension des préférences motrices et cérébrales**
2. **Mieux se connaître**
 - Identifier son système de son fonctionnement préférentiel et naturel
 - Prendre conscience de ses qualités et points forts de négociateur
 - Prendre conscience de l'impact de son style sur ses interlocuteurs
 - Identifier ses points de vigilance et ses zones d'adaptation
3. **Détecter et comprendre la typologie naturelle de ses clients ou interlocuteurs**
 - Décoder les différents modes de fonctionnement
 - Acquérir des clés pour comprendre rapidement le mode de fonctionnement de l'autre
4. **Adapter concrètement ses négociations pour tous types d'interlocuteurs**
 - Présenter efficacement
 - Convaincre

Programme détaillé sur demande

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

Datadocké.
