

## 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

---