

## Mieux se connaître pour optimiser ses relations commerciales – formation à distance

Dynamique motrice et cérébrale®

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

**Prérequis :** aucun

**Durée :** Une journée (7 heures)

**Tarifs :** devis sur demande

**Dates :** à déterminer  
Personnes en situation de handicap, nous contacter

### Objectifs de formation

---

- Identifier son style naturel de négociateur
- Mieux comprendre ses clients
- S'entraîner à communiquer sur différents modes avec différentes typologies de clients

### Points forts et approche pédagogique

---

La pédagogie interactive permet de personnaliser les échanges  
Les auto-tests de préférences motrices permettent de vivre les contrastes et de ressentir concrètement ses modes de fonctionnement « naturels ». Ils facilitent la compréhension de soi et des autres.  
Des séquences vidéo permettent d'illustrer les notions abordées.  
Les mises en situation et des ateliers participatifs tout au long de la formation permettent d'expérimenter et d'ancrer les bonnes pratiques

Définition d'un plan d'action post formation

Remise à chaque participant d'un fiche opérationnelle de mise en pratique

### Évaluation de la formation

---

Évaluation de la satisfaction

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

Évaluation des acquis

- Cas pratiques
- Questionnaires

## Programme

---

### 1. Historique, découverte et compréhension des préférences motrices et cérébrales

#### 2. Mieux se connaître

- Vivre les contrastes de son système de son fonctionnement préférentiel et naturel
- Prendre conscience de l'impact de son mode de fonctionnement et de communication sur ses clients
- Identifier ses points de vigilance dans son système d'interaction et de communication avec ses clients

#### 3. Mieux comprendre ses interlocuteurs

- Décoder les différents modes de fonctionnement

#### 4. S'adapter

- Adapter concrètement ses négociations au quotidien
- Trouver les bons canaux de communication pour générer la confiance et convaincre

---

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

---