Renforcer ses capacités d'influence pour non commerciaux

Commercial pour non commerciaux

Objectifs

- Connaître les différentes étapes et méthodes d'une négociation
- Être plus à l'aise dans sa posture pour persuader ou sensibiliser et convaincre
- S'approprier des outils pour argumenter, gérer l'agressivité, éviter les pièges
- Structurer son message et l'adapter en fonction des objectifs, du contexte de ses interlocuteurs
- Savoir conclure tout en rassurant

Public

Toute personne désireuse de développer ses capacités à négocier

Prérequis

Être déterminé pour s'impliquer personnellement dans la formation, pour s'approprier les techniques et pour en recueillir tous les bienfaits.

Programme

Développer ses capacités d'influence

- Identifier les enjeux d'une négociation réussie
- Mieux se connaître pour mieux convaincre
- Distinguer Influence et manipulation
- Identifier ce qui facilite une négociation ou l'entrave
- Les techniques d'écoute et d'influence (écoute active, questionnement, reformulation)
- Se connaître pour mieux s'adapter à ses interlocuteurs (les fondamentaux Process Com)
- Identifier les différentes typologies d'interlocuteurs, leurs besoins et motivations
- Comment choisir la bonne stratégie pour négocier
- Auto-diagnostic de son profil de négociateur (grille de Blake & Mouton)

Les six phases d'une négociation réussie en 6 "C"

- 1. CONNAÎTRE le dossier
  - Établir une typologie des interlocuteurs
  - Élaborer Un Plan D'action et Organiser Ses Priorités
  - Se Préparer et Anticiper
    - Préparation psychiologique
    - Préparation stratégique : clarifier l'objectif principal et les objectifs secondaires
  - Dééfinir les arguments clés
  - Connaître les différentes stratégies d'approche

- 2. CONTACTER : la rencontre avec l'interlocuteur - téléphone et/ou face-à-face
  - Présentation de sa mission et sensibiliser le particulier du bien fondé de notre projet
  - Qui mène l'entretien ?
  - Influence du langage gestuel
  - Mission / responsabilité
  - Objectifs / règles du jeu

Datadock VALIDÉ

Durée : 2 jours *(14H de F°)*
Tarif : 1582€ net de taxes
Dates : 24 & 25 Janv. 2024 - 14 & 15 Mars 2024 - 4 & 5 Juin 2024 - 26 & 27 sept. 2024 - 28 & 29 Nov. 2024 *ou démarrage immédiat*
Lieu : Écully *ou à définir*
Code : RC0614
Intervenant :
Chantal Englebert-Balmont
Tél : 04.78.33.57.59
06.80.05.03.76
Mail: formation@balmont.net
Also in English

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Renforcer ses capacités d'influence pour non commerciaux

Programme

- 3. CONSULTER : collecter les informations en questionnant pour adapter sa stratégie et ses arguments
  - Bilan des zones d'accord /désaccord
  - L'art de questionner pour exprimer les bons arguments
  - Écoute active et empathie – Contrôle et Confiance
  - Évaluer les motivations d'acquiescement – Reconnaître quand l'interlocuteur est ouvert ou fermé à la négociation
  - La cascade des "oui"
  - Définir des Zones d'Intérêts Réels (ZIR), négociables et non négociables

- 4. CONVAINCRE : mener efficacement les négociations
  - Les écueils à éviter
  - Structurer sa pensée pour mette en place son argumentation
  - Reformulation intermédiaire factuelle
  - Développer une Proposition Complète (P.U.C. : Qui, Quoi, Comment, Pourquoi, Combien, Où, Quand)

- 5. CONCLURE : les ballons d'essai de conclusion - Verrouiller
  - Reformulation résumante
  - Maîtriser le silence
  - Demeurer ferme
  - A quel moment sortir un argument "choc"
  - Se fixer des limites pour suspendre la négociation
  - Donner le sentiment de faire faire une affaire (gagnant/gagnant)
  - Plan d'action : qui fait quoi, quand, comment, où ?

- 6. CONSOLIDER - RASSURER
  - Consolider les points d'accords
  - Fixer le prochain point d'étape avec l'ordre du jour des points en suspens
  - Comment conclure une négociation et mettre un terme à un échange, tout en rassurant l'interlocuteur sur l'accompagnement qui sera fait à la suite de cette négociation

Gérer la situation en dépassant les blocages

- Les principaux leviers pour maintenir un climat propice aux échanges
- Apaiser les tensions et sortir des situations tendues
- Comment garder son calme, sa neutralité et gérer l'agressivité de notre interlocuteur
- Apprendre à détecter de signaux d'accord, de désaccord et décoder le non-verbal
- Comment faire face à des interlocuteurs attachés à leur bien (selon l'affectif lié au contexte familial, ou des raisons personnelles ou encore dans un contexte financier)
- Connaître les pièges à éviter: ne pas culpabiliser ni s'inscrire en victime. Ne pas se noyer dans les détails techniques

Datadock VALIDÉ

Durée : 2 jours *(14H de F°)*
Tarif : 1582€ net de taxes
Dates : 24 & 25 Janv. 2024 - 14 & 15 Mars 2024 - 4 & 5 Juin 2024 - 26 & 27 sept. 2024 - 28 & 29 Nov. 2024 *ou démarrage immédiat*
Lieu : Écully *ou à définir*
Code : RC0614
Intervenant :
Chantal Englebert-Balmont
Tél : 04.78.33.57.59
06.80.05.03.76
Mail: formation@balmont.net
Also in English

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Pédagogie de la formation

Mises en situation, étude de cas, méthode participative interactive alternent avec des apports théoriques ponctués de nombreux exemples.

Toutes les actions de formation de Chantal Balmont Conseil répondent parfaitement aux exigences du Décret Qualité DataDock du 30 Juin 2015. Elles sont référençables par l'ensemble des financeurs de la formation professionnelle.

Datadock