

Formation Balmont

1 Formatrice - 20 ans d'expertise - 80 thèmes de Formation - 7800 Stagiaires

Mieux négocier et vendre avec le modèle Process Communication®

Objectifs

- Aborder la négociation avec plus de sérénité en s'appropriant le concept de la Process Communication®.
- Mieux se connaître pour mieux communiquer et convaincre.
- Optimiser une approche constructive selon les profils de personnalité.
- Négocier en développant l'argumentaire approprié, à l'aide de la Process Communication® pour mieux influencer.

En effet, il n'est pas aisé de convaincre. En s'appropriant les techniques comportementales, gestuelles et méthodiques. Vous créez des modèles positifs d'argumentation. Les techniques spécifiques à la négociation sont alors abordées plus sereinement.

Public

Toute personne souhaitant renforcer sa capacité d'influence en situation de négociation.

Prérequis

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

Programme

Les capacités relationnelles et le concept de la Process Communication®

- Clarifier les caractéristiques des six parties de personnalité de la Process Communication® : promoteur, rebelle, travailleur, persévérant, rêveur, empathique.
- Identifier la structure de sa personnalité et son évolution.
- Accroître son impact sur l'autre en adaptant rapidement sa communication et son style de management à la personnalité de l'autre.
- Utiliser les modes de perception de l'environnement de chacun dans ses clients.

Renforcer ses performances et sa capacité d'influence lors de négociation

- La motivation et son déclenchement avec la Process Com®.
- Satisfaire les besoins psychologiques qui conditionnent notre motivation et nos choix.
- Utiliser une flexibilité relationnelle de réussite pour chacun.
- Comprendre et résoudre les difficultés relationnelles rencontrées avec des personnalités aux antipodes de la nôtre.
- Rétablir une communication constructive et efficace.

EXERCICES D'ENTRAÎNEMENT à la négociation pour mieux fidéliser ses clients.

La Process Communication® ou Process Com® est utilisée par la NASA pour le recrutement des astronautes, par les plus grandes entreprises internationales dans les domaines de la négociation vente et achat, du management, du marketing, et par l'American Health Institute pour accroître le potentiel de guérison des patients.

La PCM (Process Communication Management) ou Process Com® est utilisée par la NASA pour le recrutement des astronautes, par les plus grandes entreprises internationales dans les domaines du management, coaching, vente, marketing et par l'American Health Institute pour accroître le potentiel de guérison des patients



Durée : 3 jours (2+1)

(21 heures de formation)

Tarif : 2773€ net de taxes

Inventaire de personnalité inclus

Dates : 10 & 11 Janv. + 14

Fév. 2024 - 6 & 7 Mars + 15

Mai 2024 - 4 & 5 Juin + 5 Juin.

2024 - 25 & 26 Sept. + 7 Nov.

2024 ou démarrage immédiat

Lieu : Écully ou à définir

Code : PCM1204

Intervenant :

Chantal Englebert-Balmont

Tél : 04.78.33.57.59

06.80.05.03.76

Mail: formation@balmont.net



Also in English

