



LA PNL APPLIQUÉE À LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

2 JOURS (14H)

Communiquer efficacement face à une personne ou face à un groupe, et avoir une aisance orale

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Communiquer de façon claire
- Structurer son discours
- Être capable de comprendre les différents profils de personnes en face
- Adapter sa communication en fonction de son interlocuteur
- Savoir améliorer sa diction et sa rythmique vocale
- Savoir se mettre sur la même « fréquence » que ses interlocuteurs
- Savoir poser des questions précises afin d'arriver à obtenir des informations
- Être capable de guider une personne pour qu'elle se fixe des objectifs
- Guider une personne pour qu'elle maximise ses chances d'atteindre ses objectifs
- Convaincre son interlocuteur
- Conclure une vente

PROGRAMME

- **Introduction à la Communication**
 - o La définition de la Communication
 - o Les origines de la Communication
 - o L'utilité de la Communication
 - o Les subtilités dans la Communication
- **Créer un rapport de confiance**
 - o Comment établir un rapport avec vos interlocuteurs
 - o L'espace vital et la proxémie
 - o Apprendre les canaux de communication (VAKOG, etc.)
- **Recueillir et filtrer les informations**
 - o L'écoute active et la technique de la "page blanche"
 - o Le méta modèle : un modèle de précision
 - o La Reformulation : les 3 méthodes
- **Les canaux de représentation**
 - o Les accès oculaires : identifier le mode de pensée de l'autre pour mieux le comprendre
 - o Mode de pensée visuelle
 - o Mode de pensée auditive
 - o Mode de pensée kinesthésique
 - o Mode de pensée olfactive
 - o Mode de pensée gustative
- **Le système de Valeurs et Les Besoins**
 - o Le système de Valeurs
 - o La hiérarchie de Valeur
 - o Les Besoins
 - o La hiérarchie des Besoins

POLITIQUE HANDICAP

Nous mettons tout en oeuvre pour favoriser l'accès de nos formations aux personnes en situation de handicap. Afin de valider les modalités d'adaptation nécessaires, Merci de nous contacter préalablement à l'inscription.

PUBLIC

Professionnels expérimentés souhaitant améliorer leurs compétences : commerciaux, technico-commerciaux, commerçants, managers

PRÉREQUIS

Avoir une expérience significative en vente, achat ou négociation, management, accueil client

FINANCÉ PAR VOTRE OPCO

PRIX HT

INTER

790 €

INTRA

*Dans votre entreprise
groupe de 12 personnes maximum*

3 250 €

**Sous réserve d'acceptation par votre OPCO*

SUIVI DE L'EXÉCUTION & MODALITÉ D'ÉVALUATION

Feuilles de présence, Questions orales ou écrites (QCM), Mises en situation, Formulaires d'évaluation de la formation

MOYENS & MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés
 - Exposés théoriques
 - Etude de cas concrets
 - Quiz en salle
 - Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Data dock

Qualiopi
processus certifié