

Développez vos talents de négociateur grâce à l'outil ProcessCom®

Réf : PROCNEGO

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir les notions de base du modèle ProcessCom.
- Identifier son style de négociateur et s'adapter à celui de ses « partenaires ».
- Élargir sa palette d'outils de négociation en utilisant de nouvelles tactiques.
- Apaiser les tensions en adaptant son mode de communication.

PROGRAMME

Mieux se connaître et connaître les autres

- Découvrir le modèle ProcessCom.
- Points forts et points faibles des six types de personnalité.
- Principes de base et de phase du modèle.
- Identifier sa propre personnalité.
- Développer son écoute et ses capacités d'observation pour repérer les caractéristiques des six types de personnalité.

Identifier les comportements dans les différentes phases de la vente

- Caractéristiques spécifiques des types de personnalité dans le processus de vente.
- Identifier le type de personnalité de ses interlocuteurs grâce à plusieurs indicateurs observables.
- Repérer les motivations d'achat et adapter sa façon d'aborder le processus de vente.

Adapter la stratégie et la tactique en négociation

- Identifier le profil de négociateur de son ou ses interlocuteurs.
- Ajuster son comportement en fonction des indicateurs PCM.
- Préparer en amont sa négociation selon le profil détecté.
- Adopter le mode de communication pour créer l'alliance et faciliter la relation.
- Utiliser les bons ressorts face aux différents types de personnalité.

Anticiper et sortir des situations difficiles

- Décoder les signaux avertisseurs de stress et de tensions des 6 types ProcessCom.
- Adopter un comportement approprié et favoriser les résolutions positives.
- Tenir compte des besoins psychologiques et garantir la réussite des négociations.



2 jours soit 14h



Nous consulter



990 €HT / participant



Public / Prérequis

Toute personne souhaitant renforcer son impact en situation de négociation commerciale. Les participants recevront avant la formation l'inventaire ProcessCom à remplir afin de déterminer leur profil ProcessCom®.



Méthodes et Moyens pédagogiques

Passation de l'inventaire ProcessCom® pour chaque participant avec remise d'un compte-rendu personnalisé. Simulations de situations d'entretiens de vente, exercices pratiques et apports théoriques

Salles équipées : vidéoprojecteur et paperboard. Chaque stagiaire dispose d'un support de cours papier ou électronique et de matériel de prise de notes.



Validation

Attestation de stage



Profil intervenant

Professionnel en communication commerciale et en management, expert en ProcessCom®. Formateur certifié PCM



Suivi et Évaluation de l'action

Exercices pratiques, simulations pour valider les acquis, compte rendu de fin de formation et analyse interne
Questionnaire « évaluation de la formation » rempli par le stagiaire

La formation est accessible aux personnes à mobilité réduite et toute demande d'adaptation peut être étudiée en amont de la formation en fonction du besoin des personnes. Nous contacter pour plus d'informations



Lieu : Site de Metz : JCD FORMATION - 193 rue Metman - 57070 METZ - 03 87 37 97 70
Site de Pompey : KAPEDIA - 132 Rue Léonard de Vinci - 54340 POMPEY - 03 83 49 80 80



JCD & CO 193 Rue du Général Metman - 57070 METZ - Tél. +33 (0)3 87 18 49 20 - Fax. +33 (0)3 87 18 49 21
SASU au capital de 200 000,00 € N°SIRET 801 879 586 00031 . APE6202A N° Déclaration d'activité 41 57 03486 57
Ce document est la propriété du Groupe JCD. Il ne peut être reproduit ou modifié sans autorisation écrite.

Document mis à jour le 04/07/2022



REPUBLICQUE FRANÇAISE