

CATALOGUE FORMATION

OFFRE « PRÊTE À PORTER »



Le sommaire

❑ Notre approche et nos outils

❑ Les formations

- Management cursus général
- Management « à la carte »
- Communication
- Négociation et relation client
- Techniques de vente



Management is an Intelligent Activity

Qui sommes nous Formation Conseil Coaching Contact

Conseil

Coaching

Formation



Qui je suis



Je rentre dans chaque entreprise animée de la volonté de mieux comprendre pour donner des réponses pertinentes et bâtir des modèles d'intervention fiables et efficaces avec des outils d'observation tels que ceux d'un anthropologue ou d'un linguiste. [> suite](#)

Découvrez aussi notre offre d'accompagnement individuel et conseil sur notre site www.miaconsulting.fr



NOTRE APPROCHE

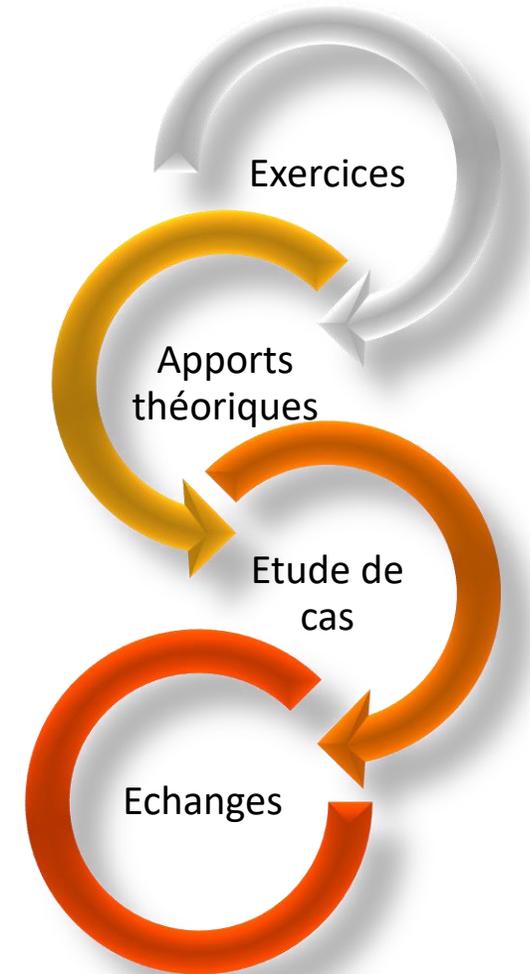


Chaque action formative est taillée sur mesure parce qu'elle doit répondre à un réel besoin du client

Une écoute attentive, une ingénierie précise partagée avec le client permettent de construire des interventions pertinentes et efficaces



Une animation vivante, qui en plus de l'apport théorique, allie les principes *d'action learning* et d'apprentissage collaboratif, les simulations, les jeux, la discussion et l'échange autour de cas pratiques réels, l'apport du numérique



L'ACCOMPAGNEMENT

Nos formations sont conçues pour répondre aux questions actuelles des managers, concernant leur rôle face à l'équipe et à l'organisation, face à la démotivation des collaborateurs, aux objectifs et aux enjeux de plus en plus ambitieux.

Elles constituent un véritable accompagnement pour les managers car nous offrons

La capacité de prendre du recul sur son mode de fonctionnement

La possibilité d'analyser ses compétences et développer son savoir-faire

Repérer les zones de confort et celles où approfondir son apprentissage

Identifier et valoriser les compétences transversales (p.ex. relationnelles)

Un temps de partage et de confrontation avec ses pairs



LES OUTILS



INTERACTIVITE

apports théoriques, diagnostics, simulations, et mise en applications



CO-CONSTRUCTION

des trames et/ou situations partagées, qui permettront de bien appréhender les cas les plus difficiles



AVATARS ET VIDEOS

créés expressément pour accompagner les séquences et destinés à favoriser la prise de parole, l'échange et la réflexion des managers autour des situations ou des erreurs récurrentes



CAS PRATIQUES

identifiés en amont ou apportés par les participants
la simulation en salle
le débriefing collectif



ANIMATIONS

créés autour d'une thématique ou comme livrets pédagogiques et guides



QUESTIONNAIRES

et outils numériques participatifs pour la validation des acquis





LE MANAGEMENT C'EST TRAVAILLER AVEC ET GRÂCE AUX AUTRES
POUR ATTEINDRE LES OBJECTIFS ORGANISATIONNELS DE FAÇON
EFFICACE ET ÉTHIQUE

MANAGEMENT



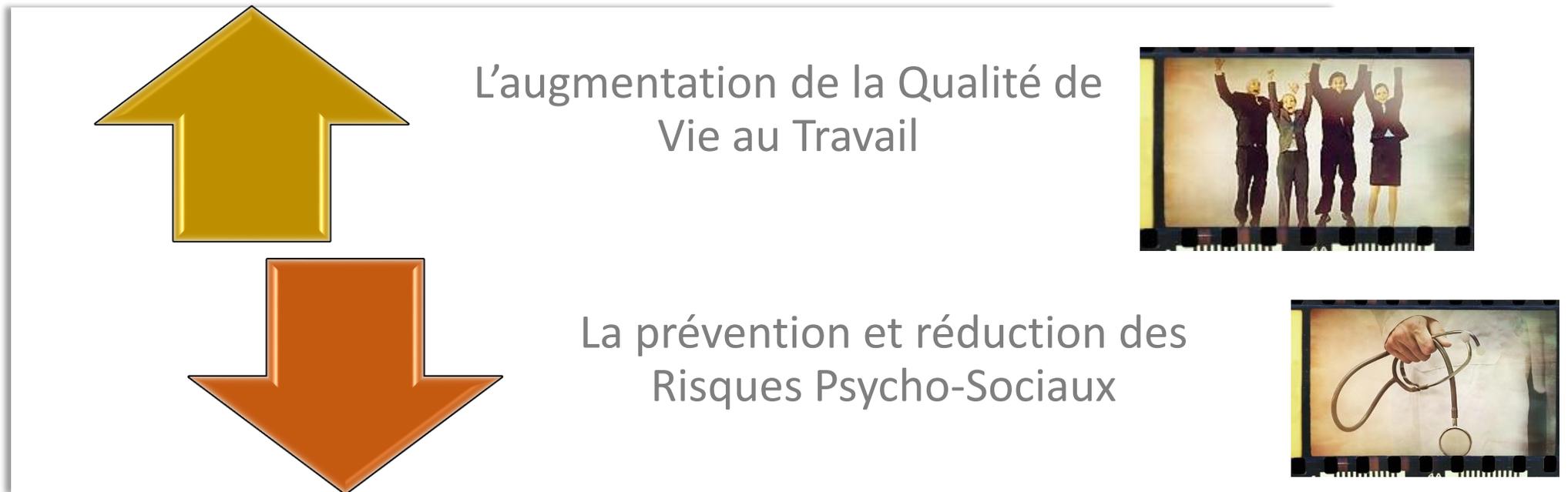
Le management

- ❑ Dans notre monde globalisé, interconnecté, en évolution de plus en plus rapide et intéressant tous les domaines (scientifique, économique et social) une entreprise se trouve confrontée à un nouveau niveau de complexité et à de nouvelles dynamiques qui l'oblige à changer sa façon de penser et d'être en relation.
- ❑ Dans cette complexité, des concepts tels que le contrôle, l'organisation rigide, l'exercice d'un pouvoir et d'une autorité indiscutables se montrent souvent inadaptés, car l'être humain est de plus en plus amené à répondre aux changements imposés par le contexte en termes d'anticipation, d'intelligence de situation, d'agilité et d'invention.
- ❑ Le management c'est travailler avec et grâce aux autres pour atteindre les objectifs organisationnels de façon efficace et éthique. Comment acquérir les compétences nécessaires à recouvrir ce rôle clé dans l'entreprise ?
- ❑ Au-delà des compétences métier, d'autres capacités sont requises au manager d'aujourd'hui : souplesse et capacités d'adaptation, relationnel développé, autonomie, rapidité d'action et de prise de décision, vision.
- ❑ Une collection de formations « prêt-à-porter » et une collection d'interventions « sur-mesure » permettent à toute entreprise d'assurer l'évolution et la progression de son management calibré selon son niveau de maturité effectif.



QVT et RPS

- ❑ Nous sommes convaincus que la qualité du management constitue un vrai facteur clés pour l'amélioration et le maintien de la qualité de vie au travail et contre les RPS
- ❑ L'ensemble de nos modules de formation et l'orientation de notre accompagnement offrent aux managers et aux organisations des véritables leviers qui permettent





IL N'Y A QUE LA CONFIANCE QUI FAIT GRANDIR L'ÊTRE HUMAIN.
SENS, RECONNAISSANCE DES EFFORTS ET DES RÉSULTATS, MAÎTRISE
SONT LES PILIERS POUR LA PROGRESSION DE TOUT ÊTRE HUMAIN

**MOTIVATION ET
CONFIANCE**



Scénario pédagogique

- La relation, levier de tout développement
 - Les principes
 - Les croyances
 - La posture
 - Les erreurs
- La motivation
 - Mécanismes de base
 - Lois
- Manager la motivation
 - Les outils d'accompagnement individuels
 - Les outils d'accompagnement d'équipe
- La mise en situation
 - Concevoir des entretiens
 - Ancrage des acquis



Objectifs

Connaître les mécanismes de base qui régissent le comportement humain

Savoir trouver les clés pour maintenir et augmenter la motivation de son équipe

Donner des outils pour manifester une relation positive et valorisante

Public

Dirigeants
Cadres et managers
opérationnels

Durée

2 jours





LES GENS QUI VOUS DIRIGEZ VEULENT SAVOIR OÙ ILS
VONT

**VISION ET
CONDUITE DU CHANGEMENT**



- Le management visionnaire
 - Les principes
 - Les croyances
 - La posture
 - Les erreurs
- La vision
 - Communiquer sa propre vision
 - Fédérer autour d'un projet fondateur
 - Faire du passé le levier de l'avenir
- Les outils
 - Définir des objectifs collectifs
 - Identifier et animer les priorités
 - Apporter vision et sens
 - Accompagner le changement
 - Elaborer les stratégies de changement en collectif
- La mise en situation
 - Concevoir des réunions de lancement
 - Concevoir des entretiens individuels de conduite du changement
 - Ancrage des acquis



Objectifs

- Savoir trouver les clés pour fédérer ses équipes autour d'un changement majeur
- Rendre le manager acteur du changement
- Donner des outils pour mener à bien les changements et communiquer vision et sens

Public

- Dirigeants
- Membres de CoDir, ComEx
- Cadres et managers opérationnels

Durée

2 jours





L'ATTENTION EST UNE VERTU MORALE. LES PERSONNES ATTENTIVES
ÉTUDIANT, TRAVAILLENT AVEC ENTHOUSIASME ET PASSION,
PERÇOIVENT LES BESOINS DES AUTRES ET SONT CAPABLES D'AIDER

MANAGEMENT DE LA PERFORMANCE



Scénario pédagogique

- La performance
 - Les principes
 - Les croyances
 - La posture
 - Les erreurs
- L'exigence
 - Prévenir le stress des collaborateurs
 - La lettre de mission
 - Les étapes de l'apprentissage
 - Les outils pour construire la performance
- Le pilotage
 - Les outils de pilotage individuel
 - L'accompagnement progressif
 - Le traitement de l'erreur
- La mise en situation
 - Concevoir des entretiens de pilotage
 - Ancrage des acquis



Objectifs

Construire et piloter la performance individuelle

Savoir trouver les clés pour maintenir la concentration des collaborateurs sur les véritables enjeux

Donner des outils pour piloter et exercer une exigence positive et valorisante

Public

Dirigeants
Membres de CoDir,
ComEx
Cadres et managers
opérationnels

Durée

2 jours





VISION COMMUNE, SENS, PARTICIPATION, RESPONSABILITÉ: ON
GAGNE À PLUSIEURS, JAMAIS SEUL

**PERFORMANCE
COLLECTIVE**



Scénario pédagogique

- La performance collective
 - Les principes
 - Les croyances
 - La posture
 - Les erreurs
- Du bon usage de l'exigence dans le pilote d'équipe
 - Focalisation
 - A chacun son niveau
 - Le contrat de performance
 - Construction d'un plan d'action
 - Lancement
- Piloter une équipe
 - Tenir le plan d'action
 - Maintenir l'énergie
 - Les outils de l'accompagnement de l'équipe
- La mise en situation
 - Animer l'équipe
 - Ancrage des acquis



Objectifs

Donner des clés aux managers pour accompagner son équipe vers l'atteinte des objectifs

Permettre un pilotage en souplesse des objectifs

Travailler et faire travailler l'équipe dans la focalisation

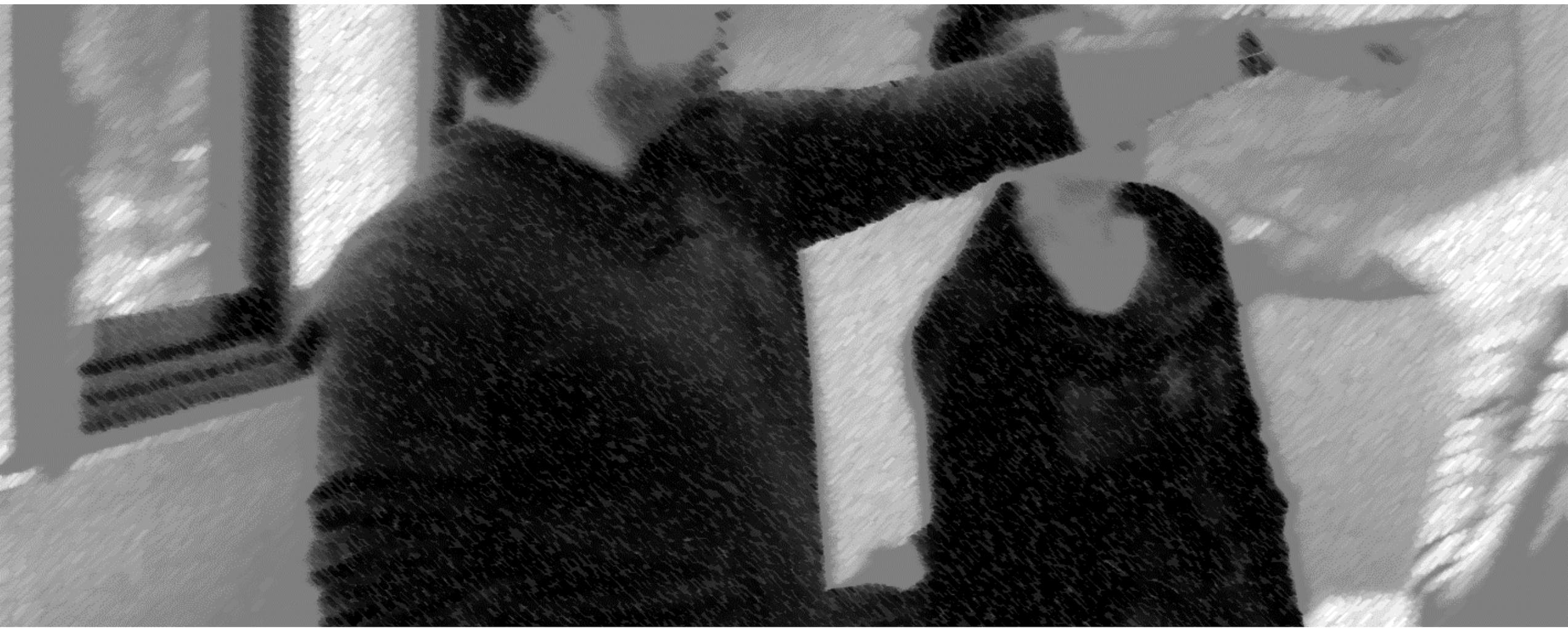
Public

Dirigeants
Cadres et managers opérationnels
Chefs d'équipe
Chefs de projet

Durée

2 jours





SAVOIR CE QUI EST JUSTE ET NE PAS LE FAIRE EST LA PIÈRE DES
LÂCHETÉS

AUTORITÉ



Scénario pédagogique

- L'autorité managériale
 - Quelle attitude
 - Les principes
 - L'autorité est un outil de la relation
 - Autorité positive
 - Les erreurs
- Définir et faire respecter le cadre
 - Etablir les règles du jeu
 - L'autorité en collectif
 - L'autorité en individuel
- Prévenir les situations conflictuelles
 - Les outils de régulation
 - La communication
- Gérer les conflits
 - Savoir traiter les situations difficiles
 - Techniques de négociation



Objectifs

Donner les outils pour asseoir et légitimer son autorité managériale

Recadrer et faire respecter en collectif et en individuel

Donner des outils de prévention et de gestion des situations conflictuelles

Public

Dirigeants
Cadres et managers
Opérationnels
Chefs de projet

Durée

2 jours



A LA CARTE

- ❑ Une collection d'interventions « sur-mesure » permettent à toute entreprise d'assurer l'évolution et la progression de son management calibré selon son niveau de maturité effectif.
- ❑ Des cycles de 2 à 4 jours sur sujets et thématiques spécifiques développés en réponse aux besoins exprimés par le client





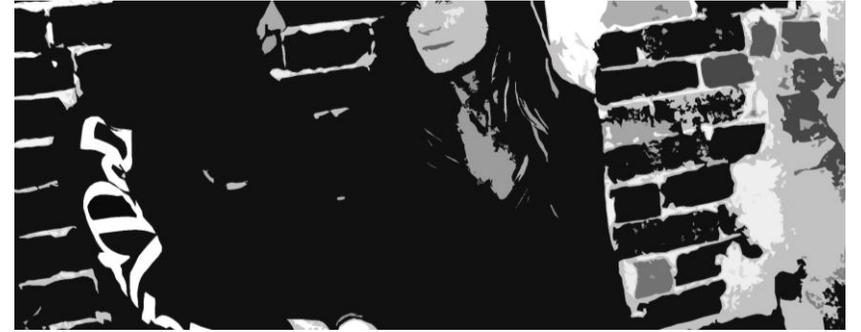
SOURCE PARFOIS D'INQUIÉTUDES DES DEUX PARTIES PRENANTES, CE MOMENT DEVIENT TROP SOUVENT UN TERRITOIRE D'AFFRONTLEMENT AU LIEU D'ÊTRE VU COMME OCCASION DE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES ET TREMLIN DE L'ACTION MANAGÉRIALE

ENTRETIEN ANNUEL



Scénario pédagogique

- Contextualiser l'entretien annuel
 - Mettre l'entretien annuel dans son juste contexte
 - Favoriser l'adhésion
 - Lever les craintes
- Préparer l'entretien annuel
 - Se familiariser avec les supports
 - Savoir créer les conditions adéquates à l'échange
 - Savoir communiquer autour de l'entretien aux collaborateurs
- Animer l'entretien
 - Savoir maîtriser toutes les phases de l'entretien
 - Savoir maîtriser les éléments relationnels de l'entretien
 - Savoir conduire l'entretien en entier
- Savoir maîtriser les situations complexes
 - Approfondir les entretiens particuliers
 - Savoir traiter les situations difficiles



Objectifs

Donner des clés aux managers pour maîtriser parfaitement cet entretien fondamental dans toutes ses phases

Faire de cet entretien l'outil-clé du management pendant toute l'année

Permettre de dégager un sentiment de satisfaction réciproque concernant la relation manager/managé.

Public

Dirigeants
Cadres et managers
opérationnels

Durée

2 jours





« ÊTES-VOUS RESPONSABLE D'UN SERVICE? CHOISISSEZ LES MEILLEURS DE VOS SUBORDONNÉS, DONNEZ-LEUR LA FORMATION NÉCESSAIRE, DÉLÉGUEZ, ET VOUS, ASSEYEZ-VOUS CONFORTABLEMENT ET CHERCHEZ COMMENT L'ENTREPRISE POURRAIT DEVENIR PLUS PERFORMANTE »

DELEGATION



Scénario pédagogique

- Définir la délégation
 - Lever les freins
 - Définir le périmètre
- Mettre en œuvre une démarche de délégation
 - Analyser la situation
 - Identifier les délégataires
 - Compétence et motivation
- Structurer sa délégation
 - Les étapes de l'apprentissage
 - Accompagner la délégation
 - La contractualisation
- Assurer le suivi
 - Le contrôle
 - L'entretien de suivi
 - Le traitement de l'erreur



Objectifs

- Lever certains freins
- Savoir se dégager du temps pour la stratégie
- Assurer une délégation efficace et clairvoyante
- Responsabiliser et rendre autonomes les collaborateurs

Public

- Décideurs
- Cadres et managers
- Mangers opérationnels

Durée

2 jours





TROP SOUVENT LA RÉUNION DEVIENT UN FACTEUR DE
DÉSENGAGEMENT DU COLLABORATEUR AU LIEU D'UN OUTIL
INDISPENSABLE DU TRAVAIL D'ÉQUIPE

CONDUITE DES RÉUNION



Scénario pédagogique

- Utilité et finalités de la réunion
 - Définition et fonction de la réunion
 - Les objectifs
 - Motivation et impacte
- Choisir pertinemment typologies et outils
 - Typologies de réunion
 - Styles de réunion et de l'intervenant
 - La communication
 - Les outils
 - Animer une réunion à distance
- Intégrer les réunions dans sa pratique managériale
 - L'animation
 - Les rôles
 - La mise en pratique
 - Auto-évaluation de ses réunions



Objectifs

Avoir des clés pour maîtriser parfaitement l'animation de réunions motivantes et productives

Faire de ses réunions un outil-clé du management d'équipe

Public

Dirigeants
Membres de CoDir, ComEx
Cadres et managers opérationnels
Personnes ayant nécessité d'animer des réunions

Durée

3 jours





LE DÉCIDEUR DOIT JONGLER ENTRE UN CERTAIN NOMBRE D'INJONCTIONS
QUI PEUVENT AMENER À UNE IMPASSE. DÉJOUER LES PIÈGES D'UN
MAUVAIS RAISONNEMENT, IDENTIFIER LES CROYANCES QUI PEUVENT
INFLUENCER LE JUGEMENT LUI PERMET DE RECONQUÉRIR LA LIBERTÉ DE
PENSÉE ET DE TROUVER DES NOUVELLES CLÉS

PRISE DE DECISION



- Les différents approches de la prise de décision
 - Les principaux concepts et théories
 - Les principaux outils et méthodes
- Le choix d'abord!
 - Définir le bon périmètre de la décision
 - Clarifier le choix sans décider
 - La non-décision
- La prise de décision individuelle
 - Freins et biais contre une décision efficace
 - Style de management et prise de décision
 - Le contexte temporel de la prise de décision
 - Les outils
- La prise de décision collective
 - Les pièges collectives à la décision efficace
 - Le contexte
 - Les outils
- La mise en situation
 - Proposer une décision collective à prendre
 - Élaborer un plan d'animation
 - Traduire la décision en plan d'action



Objectifs

Avoir des clés pour élaborer son référentiel de prise de décision

Disposer d'outils pour animer une prise de décision collective

Public

Membres de CoDir,
ComEx
Décisionnaires
Dirigeants
Cadres et managers
opérationnels

Durée

3 jours



SI IL Y A UN PROBLÈME, IL Y A AUSSI SA SOLUTION
FACE A UN PROBLÈME ON A TENDANCE À CHERCHER L'EXPLICATION AU LIEU
DE LA SOLUTION
DÉFINIR LE PROBLÈME EST LE PREMIER PAS VERS SA SOLUTION

RESOLUTION PROBLEMES



- Poser le problème
 - Définition du problème
 - Techniques d'identification et de formulation
 - Les types de problèmes
- Méthodes de résolution problèmes
 - Les approches
 - La démarche
 - La mise en situation
 - Les outils de résolution problème
- Résolution problème en équipe
 - L'animation
 - Les rôles
 - Les techniques



Objectifs

Acquérir une méthode et les outils de résolution problème pour faire face à des problèmes pratiques rencontrés dans le travail quotidien

Animer un groupe ou une équipe autour de la résolution d'un problème ou l'amélioration de la qualité

Public

Membres de CoDir, ComEx

Dirigeants

Cadres et managers opérationnels

Personnes ayant nécessité d'animer des réunions

Chefs de projet

Durée

1 jour





RÉUSSIR DANS UNE NOUVELLE FONCTION OU DANS SON PREMIER POSTE
DE MANAGER, ENCLENCHER SES PREMIERS PAS DANS UNE DYNAMIQUE
VIRTUOSE

PRISE DE POSTE



Scénario pédagogique

- Connaître son style de manager
 - Se connaître
 - Identifier ses atouts
 - Prêter attention aux angles aveugles
- Nouer les premiers contacts
 - Les collaborateurs
 - Les pairs
 - La hiérarchie
 - Les « ex-collègues »
 - Les alliés
- Préparer son entrée en fonction
 - Faire un état des lieux
 - Dresser son plan d'action
 - Mettre en place ses règles du jeu
 - Commencer à piloter l'équipe



Objectifs

Réussir sa prise de fonction ou sa nouvelle affectation
Savoir établir une direction et s'y tenir
S'affirmer et légitimer auprès de son équipe et de sa hiérarchie

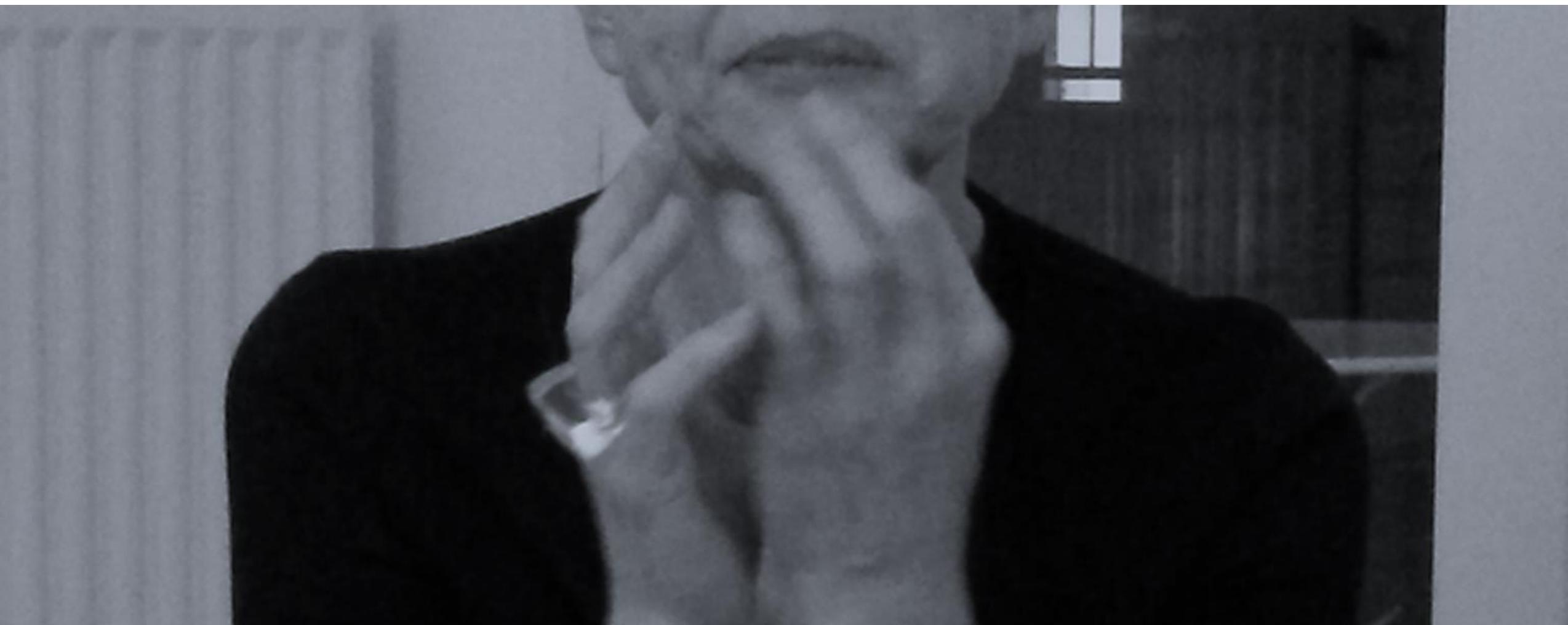
Public

Tous nouveaux managers

Durée

1 à 2 jours





PARCE QUE TOUT EST COMMUNICATION, IL EST NÉCESSAIRE
DE DÉVELOPPER DES COMPÉTENCES COMMUNICATIONNELLES
ADÉQUATES POUR AMÉLIORER LA QUALITÉ DE NOS
RELATIONS.

COMMUNICATION



Communication

- ❑ A notre époque savoir communiquer est devenu un impératif catégorique ; la diffusion de medias et langages de plus en plus variés, sophistiqués et " technologisés " nous demande une adaptation constante aux nouveaux systèmes et un traitement de plus en plus rapide des informations disponibles.
- ❑ Parce que tout est communication, il est nécessaire de développer des compétences communicationnelles adéquates pour améliorer la qualité de nos relations.
- ❑ Surtout dans l'environnement professionnel il est essentiel de bien maîtriser les techniques de communication pour bien transmettre le message, convaincre, négocier, informer, expliquer, mieux contrôler son propre environnement.
- ❑ Une communication inadéquate est à l'origine de la plupart des incompréhensions qui rendent les relations difficiles et impossible l'atteinte des objectifs.
- ❑ Là où le service se substitue à la production, la communication à l'information, l'aspect relationnel du management devient de plus en plus important et le manager n'a pas souvent d'autre choix, pour atteindre les objectifs préfixés et gagner l'engagement de son équipe, que de cultiver la qualité de la relation et des échanges avec ses collaborateurs.
- ❑ Nos formations permettent d'acquérir les capacités dialectiques et les techniques persuasives nécessaires aux managers d'aujourd'hui, et une meilleure conscience de sa propre habilité relationnelle essentielle pour se mettre efficacement en relation avec son interlocuteur et son environnement.



- Une brève histoire de la communication
 - Du télégraphe à l'orchestre
 - Les mouvements
- Le schéma de la communication
 - Les composantes
 - Les principes
 - Les principales techniques
- Communiquer sur des situations complexes
 - Les techniques
 - Transmettre un contenu
 - Le questionnement
 - Signifier un refus
- Mises en situation
 - Un conflit
 - Un problème
 - Une reformulation
 - Savoir donner un feedback



Objectifs

Etre efficace dans sa communication

S'exprimer avec pertinence et respect

Donner des outils de prévention et de gestion des situations conflictuelles

Public

Dirigeants
Cadres et managers opérationnels
Personnel de contact au public

Durée

2 jours



Scénario pédagogique

- Adopter une attitude positive
 - Oser s'affirmer, écouter son interlocuteur
- Développer une argumentation
 - Identifier les situations de communication orale et leurs enjeux
 - Concevoir et structurer son intervention, ses arguments et sa stratégie
- Parler pour persuader
 - Varier les types d'argumentation
 - S'adapter au style de son interlocuteur
- Faire face aux objections
 - Réfuter ou prendre en compte les objections
- S'initier à la négociation au quotidien
 - Savoir exprimer, défendre ses orientations de travail à l'oral auprès de son équipe et de sa hiérarchie



Objectifs

Etre plus efficace dans son argumentation et plus persuasif face à ses interlocuteurs
Savoir défendre ses positions

Public

Managers, chefs de projets en situation de défendre, d'argumenter, de négocier dans le cadre d'un projet ou au quotidien

Durée

2 jours



- Créer la cohésion
 - Principes de fonctionnement des groupes
 - Motivation et engagement
 - Prendre la parole
 - Ecouter les autres
 - Permettre l'expression des autres
- Fédérer autour d'un objectif
 - Animer des réunions
 - Faciliter la participation et la créativité collective
 - Accompagner la prise de décision
- Garder le cap
 - Savoir élaborer des bilans
 - Retravailler collectivement les plans d'actions
 - Reconnaître les résultats et valoriser les efforts
- Prévenir les situations à fort enjeu
 - Apprendre à gérer la communication en période de crises et de conflits
 - Communiquer sans démotiver
 - Désamorcer les résistances



Objectifs

Apprendre à transmettre la juste information au sein d'une équipe

Apprendre le fonctionnement des groupes et les mécanismes des de communication

Développer sa capacité à passer des messages, à motiver et fédérer

Gérer les communications en période de crise ou de changement

Public

Dirigeants
Cadres et managers
opérationnels

Durée

3 jours

PREVENTION ET GESTION DES CONFLITS

Code FC 04

Scénario pédagogique

- La nature du conflit
 - Définition
 - Les sources des conflits
 - La place du conflit dans l'organisation
- Prévenir les situations conflictuelles
 - Le rôle du management
 - La réponse managériale aux besoins des collaborateurs
 - L'autorité managériale en collectif et en individuel
- Reconnaître les situations conflictuelles
 - Les conflits interindividuels
 - Les conflits intergroupes
 - Les conflits dans le management transverse
- Gérer les conflits
 - Les outils de régulation
 - Savoir traiter les situations difficiles
 - Techniques de négociation



Objectifs

Donner les outils pour mieux comprendre la nature des conflits

Valoriser et renforcer l'action managériale pour prévenir ou désamorcer les situations potentiellement conflictuelles

Intervenir avec les outils adaptés

Public

Dirigeants
Cadres et managers
opérationnels

Durée

2 à 3 jours



Découvrez aussi notre accompagnement individuel à la gestion des conflits



NOS FORMATIONS AIDENT LES COMMERCIAUX À METTRE À POINT DES
TECHNIQUES DE NÉGOCIATION ET DES ARGUMENTAIRES DE VENTE POUR PLUS
D'EFFICACITÉ

NEGOCIATION ET VENTE



La négociation et la vente complexe

- ❑ Exercer sa capacité d'écoute, rencontrer le client sur son propre terrain, détecter ses besoins, choisir ses arguments en fonction du client, négocier et bâtir une relation commerciale durable sont les atouts et les objectifs de tout commercial.
- ❑ Beaucoup d'entreprises peinent encore à passer de la logique du produit à celle du service, de la logique de la vente centrée sur le produit à celle centrée sur le besoin du client.
- ❑ Les équipes commerciales à la performance durable seront celles qui sauront installer une relation de confiance avec leur client et une interaction équilibrée entre affirmation de soi et relation constructive.
- ❑ Nos formations aident les commerciaux à construire une relation client durable pour conduire efficacement leurs négociations et optimiser chaque action commerciale dans tous les étapes.



POSTURE ET RELATION CLIENT

Code FV 01

Scénario pédagogique

- Créer les conditions adéquates à l'échange
 - Consolider sa posture de commercial et sa pratique face au client
 - Les phases du processus de vente
- Découvrir les besoins et s'adapter au client
 - Comprendre le mode de fonctionnement du client
 - Maîtriser la phase de découverte et ses outils
 - Maîtriser les éléments relationnels et travailler la posture
 - Trainings
- Présenter sa proposition et la défendre
 - Construire une offre apporteuse de plus -value
 - Maîtriser la phase de présentation et ses outils
 - Maîtriser les éléments relationnels et travailler la posture
 - Trainings
- Négocier et clore
 - Maîtriser la phase de négociation et ses outils
 - Maîtriser les éléments relationnels et travailler la posture
 - Savoir répondre aux objections et traiter le prix
 - Trainings



Objectifs

Avoir des clés pour maîtriser parfaitement le processus de vente et réussir
S'affirmer avec légitimité dans une relation gagnant-gagnant

Public

Commerciales
Responsables commerciales
Responsables grands comptes

Durée

3 à 6 jours



Scénario pédagogique

- Adopter une attitude positive
 - Oser s'affirmer, écouter son interlocuteur
 - Détecter le mode de fonctionnement du client et s'y adapter
- Parler pour persuader
 - Varier les types d'argumentation
 - S'adapter au style de son interlocuteur
 - Travailler son assertivité
- Réussir une négociation
 - Préparer sa négociation
 - Détecter les stratégies de l'acheteur et y réagir
 - Elargir la négociation
 - Garder l'initiative
- Faire face aux objections
 - Réfuter ou prendre en compte les objections
 - Savoir dire « non »
 - Mener à la conclusion



Objectifs

Savoir préparer et conduire une négociation commerciale
Savoir défendre ses positions et mener à une conclusion satisfaisante

Public

Commerciales
Responsables commerciales
Responsables grands comptes

Durée

2 à 3 jours



ANIMER DES EQUIPES COMMERCIALES

Code FV 0 3

Scénario pédagogique

- Manager la performance commerciale
 - Diminuer le stress et augmenter l'efficacité de l'équipe
 - Mettre en place un management de progrès
- Organiser un accompagnement adapté
 - Adapter son pilotage à chaque collaborateur
 - La délégation progressive
 - La communication
 - Engager une dynamique de succès pour le collaborateur
- Pilotage annuel et pilotage mensuel
 - Construction du plan d'action commercial
 - Animation du plan d'action commercial
 - Assurer la dynamique de la performance



Objectifs

Avoir des clés pour maîtriser parfaitement l'animation de d'une équipe commerciale

Intégrer les enjeux du pilotage

Public

Chefs de vente
Responsables d'équipes commerciales

Durée

3 jours



NOS DOMAINES D'INTERVENTION



Les hommes et les femmes que nous accompagnons

- ❑ Nous travaillons pour accompagner des managers, des dirigeants, des cadres opérationnels et des chefs de projets, des administrateurs ...
- ❑ ...Qui sont tout d'abord des hommes et des femmes engagés et des professionnels tels que:
- ❑ des ingénieurs, des médecins, des cadres de santé, des administratifs, de responsables achats, des banquiers, des commerciaux, des DGS de la fonction publique ...
- ❑ Car créer de la vraie performance c'est d'allier les compétences métier aux compétences relationnelles et à la compréhension des lois du management.



Nos domaines d'intervention

Nous construisons nos interventions en nous appuyant sur notre expertise et connaissance des différents métiers comme par exemple



La relation dynamique entre systèmes, individus, contextes est à la base de notre intervention et les hommes et les femmes qui travaillent dans les entreprises sont au cœur de toute réussite.

Notre action est particulièrement centrée sur les managers car leur positionnement au sein des organisations professionnelles est névralgique pour la réussite des équipes, pour l'atteinte des résultats et pour la cohérence de l'action.

Notre façon d'intervenir se veut respectueuse de l'environnement organisationnel, en ligne avec les valeurs promues par l'entreprise, visant à l'amélioration de la performance et au bien-être et à l'épanouissement de tous les collaborateurs.

