

Négo Academy

Débutants ou aguerris venez vivre l'expérience !



na^{en}
groupe

Parcours

12 jours pour exceller



Programme

1/ Mieux se connaître // 1 jour

- Découvrir le langage des couleurs grâce à la méthode DISC
- Identifier son profil comportemental
- Comprendre et s'adapter à son interlocuteur

2/ Identifier et travailler sa propre posture // 1 jour

- Vivre une expérience unique de mise en relation avec le cheval
- Comprendre et adapter notre dimension relationnelle, notre capacité collaborative
- Profiter de l'effet miroir du cheval pour ancrer des prises de conscience

3/ Affûter ses techniques de vente // 3 jours

- Se préparer à l'acte commercial
- Prendre contact et instaurer un climat de confiance
- Découvrir et encore découvrir pour mieux se positionner
- Reformuler et conforter
- Argumenter et convaincre ses interlocuteurs
- Traiter les freins, retourner la situation avec professionnalisme
- Savoir conclure et fidéliser ses clients
- Comprendre et analyser ses résultats
- Se fixer des objectifs et mesurer les résultats

4/ Savoir poser des limites // 1 jour

- Savoir dire non, défendre son point de vue avec tact
- Gérer son stress pour donner le meilleur de soi
- Faire de l'assertivité son comportement naturel grâce aux techniques théâtrales

5/ Se professionnaliser // 1 jour

- Découvrir et s'approprier les outils nomades au service du commercial
- Adapter ses écrits professionnels au support choisi
- Améliorer le contenu de ses mails pour gagner en professionnalisme

6/ Développer ses réseaux // 1 jour

- Découvrir les réseaux professionnels pour développer son portefeuille
- Préparer son pitch et montrer le meilleur de soi
- Entretenir et animer ses réseaux professionnels

7/ Défendre son prix // 1 jour

- Comprendre son rapport à l'argent
- Mettre en place une stratégie de défense du prix et de la marge
- Connaître ses concurrents pour mieux se positionner

8/ Optimiser son organisation // 2 jours

- Comprendre sa relation au temps
- Connaître ses mangeurs de temps
- Découvrir les outils efficaces de la gestion du temps
- Mettre en place un plan d'actions personnel

9/ Négocier // 1 jour

- Comprendre les facteurs de complexité
- Mettre en œuvre les comportements adaptés
- Déjouer les stratégies des acheteurs

Complet ou **à la carte**, un parcours pour révéler et professionnaliser le commercial qui est en vous. Un parcours proposé par nos experts passionnés de pédagogie et riches d'expériences commerciales.

Financement : Via le plan de formation de votre entreprise, ou autre.

Public : Commerciaux débutants ou aguerris, demandeurs d'emploi, personnes en reconversion professionnelle, créateurs d'entreprise.

Durée : 12 jours

Contact



Tél. 09 74 90 98 61
contact@naoan.com - www.naoan.com