



VENDRE ET NÉGOCIER AVEC LA TECHNIQUE DU THÉÂTRE.

MIEUX GÉRER LE FACE- À-FACE COMMERCIAL

Les techniques et secrets des comédiens pour maîtriser les situations de face-à-face commercial.

OBJECTIFS

Accroître sa qualité d'écoute.
Comprendre et maîtriser le savoir-être commercial.
Adopter un comportement facilitant l'approche commerciale.

COMPÉTENCES

Être à l'écoute de son client.
Maîtriser sa communication pour mieux vendre.

PUBLIC

Toute personne en situation de démarche ou d'accueil commercial.

✉ formations-courtes-fcps@univ-paris1.fr

INTERVENANTS

Bernard Pinet, comédien et auteur. Il a joué dans de nombreux spectacles de théâtre et tourné dans 70 films. Il anime également de nombreux séminaires et formations sur la prise de parole en public et les techniques théâtrales. La formation est principalement animée par des comédiens.

PROGRAMME

I. Le « savoir-être » du commercial négociateur

- Etre là-« ici et maintenant »
- Présence et charisme
- Respect de l'autre
- Courbe de déperdition de la communication
- Filtres ; argumentation ; art de la question
- Apprivoiser et prendre en compte l'autre ; empathie et synchronisation

II. Le « savoir-faire » du commercial négociateur

- Se protéger du trac et du stress
- Préparer les allers retours verbaux et les échanges d'argumentation
- Définir clairement les objectifs
- Scanner et préciser les enjeux réciproques

III. Installer une relation durable

- Développer l'écoute active et passive
- Gérer les émotions et le trac
- Provoquer l'échange et la communication

- Détecter les référents de l'interlocuteur

IV. Gestion du « face à face »

- Se positionner : pourquoi et comment êtes-vous là
- Repérer les attitudes lors de situations difficiles
- Combattre la peur de l'échec
- Provoquer la confiance : être direct
- Prendre conscience du Jeu et du Je, distinguer le moi et le soi

V. Les pièges à détourner

- Improviser dans l'action ou dans la réaction
- Déraiper sur les injonctions et l'affrontement
- Anticiper les attaques et les pièges potentiels des participants

VI. Conclure dans une relation durable

- Mener à terme un échange « Gagnant-Gagnant » et bien Conclure

DURÉE

2 jours

NIVEAU

Base

TARIF

• 890 € net de taxe

DATES

20-21 novembre 2018

(multiples sessions programmées, nous consulter)

Pour planifier votre formation en **intra-entreprise**, nos conseillers vous répondent :

tél : 01 53 55 27 69