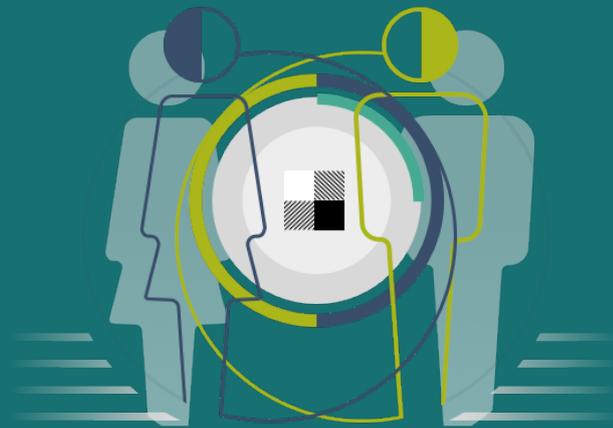

LE NÉGOCIATEUR COMPLET



LE PROGRAMME DE
NÉGOCIATION LE PLUS
AVANCÉ AU MONDE

APERÇU

Le Négociateur Complet a établi la norme en matière d'apprentissage par l'expérience, entraînant les participants dans un voyage d'apprentissage puissant et transformateur dont ils sortent avec des compétences qui changeront leur vie.

Grâce à la combinaison de séances d'apport d'informations de grande qualité, de simulations immersives et d'un éclairage psychologique, une expérience d'apprentissage intense et approfondie a lieu.

Les participants sont ainsi dotés de compétences avancées en négociation qu'ils peuvent appliquer immédiatement dans leurs fonctions commerciales.

PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES

- Dispensé sur 3,5 journées dans un lieu résidentiel, ou virtuellement sous forme modulaire
- 8 places de participants pour un apprentissage optimal
- Conduit par un consultant expert ayant plusieurs années d'expérience commerciale pertinente
- Immersion dans les principes avancés d'une négociation experte, avec notamment les 14 comportements du négociateur
- Présentation de l'horloge de la négociation (Clockface), un modèle sophistiqué applicable à tous les types de négociation
- Les participants prennent part à des négociations "en situation réelle" qui sont filmées pour permettre un retour d'information afin d'analyser et de pratiquer les comportements appropriés
- Accès à une série d'outils de planification sophistiqués en ligne ou hors ligne
- Établissement d'un profil en ligne pour déterminer les principaux domaines de développement et retour d'information à 360°.
- Séance de coaching individuelle personnalisée, cinq à dix semaines plus tard
- Trois mois plus tard, un séminaire d'une journée pour renforcer et pérenniser l'apprentissage
- « Se préparer pour l'action » est un atelier complémentaire de deux jours au cours desquels les participants mettent en pratique les connaissances qu'ils ont acquises dans leurs situations de négociation réelles.

DESCRIPTION

Ce séminaire est une expérience immersive qui expose les participants à une grande variété de types de négociation, leur enseignant les compétences et les techniques nécessaires pour les maîtriser tous.

Les sujets abordés comprennent l'importance d'apprendre à négocier en se plaçant dans la tête de son interlocuteur ; comment reconnaître les domaines de développement inhérents à la négociation et les surmonter consciemment, comment gérer le stress et l'inconfort inévitables de la négociation et comment optimiser de manière créative les accords complexes à variables multiples.

Le Négociateur Complet garantit que les participants repartent avec une capacité élevée pour planifier et exécuter toutes leurs négociations commerciales. Il les dote des compétences et d'un savoir-faire avancé permettant de maximiser la valeur disponible de chaque accord.

Au terme du séminaire, chaque participant reçoit un rapport et un plan de développement personnalisés. La première journée de l'atelier « Se préparer pour l'action » a lieu un mois plus tard environ. Elle permet de revenir sur le processus de planification et introduit des outils améliorés, permettant aux participants de mettre en pratique les connaissances qu'ils ont acquises dans leurs propres négociations. La deuxième journée de l'atelier a lieu deux à cinq semaines plus tard.

Tous les collaborateurs ont accès à des outils de planification en ligne et sont membres de The Negotiation Society, une communauté en ligne de négociateurs pleine de ressources permettant le renforcement et le développement continu des compétences personnelles.

CE PROGRAMME EST FAIT POUR VOUS SI...

Vous êtes un négociateur commercial cherchant à développer des compétences avancées en matière de négociation pour vous-mêmes et/ou votre équipe.

Vous souhaitez un apprentissage qui dure dans le temps et des compétences qui changent véritablement la vie.

Vous recherchez un programme global de très haute qualité qui applique les principes de la psychologie humaine de manière optimale.

POUR PLUS D'INFORMATIONS, veuillez nous contacter sur thegappartnership.com