



## Exploitation du profil MBTI au service de la négociation nationale et régionale en GMS

### OBJECTIFS

#### JOUR 1:

- S'adapter aux clefs de lecture de mon acheteur : les profils dominants en situation de négociation
- Accroître notre potentiel d'influence dans l'acte de négociation en identifiant le profil de mon acheteur.
- Pratiquer la découverte du type MBTI pour :
- Apprendre à mieux se connaître et se situer face à différentes personnalités
- Développer la confiance en soi pour améliorer son potentiel dans le face à face et augmenter son impact.

#### JOUR 2 & 3 :

- Passer de son type validé à son type véritable
- Les indices pour repérer les profils d'acheteur: cartographier les profils du GRID
- Dynamique de développement du type MBTI
- Faire le lien entre les profils d'acheteurs et son profil MBTI
- S'entraîner à « faire un pas de côté » dans le face à face.

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Passation du questionnaire MBTI
- Déterminer les atouts et points de vigilance de son profil MBTI dans le cadre de la négociation.
- Mise en situation avec un comédien improvisateur pour éclairer les différences individuelles dans le face à face (Jour 3).
- Partage des points de forces et des difficultés rencontrées dans le face-à-face en situation de négociation.
- Construction de son plan de progrès individuel.

### NOS FORMATEURS

- **Laurent DUBOIS**, formateur en négociation, vente et management, Praticien certifié MBTI et Insights Discovery.
- **La Ligue Majeure d'Improvisation**, Comédiens spécialistes de l'improvisation pour les mises en situation de négociation le jour 3.

**3 jours**

21 heures présentielles

de 9H30 à 17H30

**Paris**

**2 090,00 € HT**

Support, déjeuner inclus

### Calendrier 2018

Session 1: 30 mars, 17 et 18 mai 2018

Session 2: 15 octobre, 15 et 16 novembre 2018

### POUR QUI ?

Comptes Clés, RE, KAM, Directeur des Centrales, Directeur d'Enseigne.

### PRE-REQUIS :

Deux à quatre tours de négo

### MODALITE D'EVALUATION

Questionnaire de satisfaction  
Quiz des acquis

enregistrée sous le numéro 11910541291 à la délégation à la Formation professionnelle

**JOUR 1— MATIN : CONSTRUIRE UNE COMMUNICATION EFFICACE AVEC UN ACHETEUR  
ADAPTÉE À SON PROFIL****CONNAITRE LES 4 PROFILS TYPES D'ACHETEURS**

- L'énergie des profils Insights Discovery
- A Faire / A ne pas faire face à chaque profil.
- APPROCHE EN COMMUNICATION : appréhender le profil d'acheteur selon l'enjeu, le fournisseur

**LE SCANNING COMPORTEMENTAL DE MON ACHETEUR FACE AUX ENJEUX DE LA NÉGO-  
CIATION:**

- Identifier quel est le type de rapport de force
- S'adapter au profil de mon acheteur

**JOUR 1— APRES-MIDI : PRATIQUER LA DÉCOUVERTE DU TYPE MBTI**

Le principe est de faire passer en amont un questionnaire de découverte MBTI via internet.

Dans un deuxième temps, le consultant certifié MBTI effectue une découverte de type, en groupe, et compare les résultats avec le questionnaire complété par internet. Cette comparaison permet de valider (ou non) le type MBTI du participant.

Le consultant fournit un rapport complet qui permet de connaître les préférences en matière comportement au sein de l'entreprise (leadership, travail en équipe, communication, relations interpersonnelles ....)

La découverte de chacun se fait au travers d'échanges (Exercices de visualisation, mises en situation ludiques et le plus souvent hors contexte professionnel ...)  
Au préalable, le consultant s'assurera que chacun des participants est volontaire et d'accord pour partager ses préférences, sur chaque dimension, en groupe.. Cette session insufflera le fait de mieux se connaître, de comprendre les autres et de mieux travailler ensemble, avec plus d'efficacité et d'harmonie.

En résumé, cette découverte MBTI permettra de mieux se connaître, de comprendre les autres et de mieux travailler ensemble, avec plus d'efficacité

- Comprendre les mécanismes de la relation, notamment en situation de tensions et de conflits : prendre conscience de son fonctionnement en situation difficile et de ce fait d'identifier ses ressources pour réduire les oppositions.

**LES BENEFICES :**

- être collective-  
ment meilleurs.

**JOUR 2 ET 3 : EXPLOITATION DU PROFIL MBTI AU SERVICE DE LA NÉGOCIATION NATIONALE ET RÉGIONALE EN GMS**

- Atelier : mise en lumière des différences entre profils (mise en situation)
- Comment utiliser son type MBTI dans la relation client ? Capter les indices pour encore mieux se synchroniser et faire la différence.
- Mieux se connaître pour mieux négocier : s'appuyer sur son profil (Fonction Dominante).
- S'adapter aux profils des interlocuteurs identifiés (Insights Discovery) en centrale nationale (GRID).
- Définition des zones de confort et des sources de déstabilisation pour chaque profil MBTI.
- Connaître son fonctionnement en situation de déstabilisation et sous stress.
- Mieux se contrôler et réduire les risques de dérapage en négociation à fort enjeux.

A partir des contenus MBTI et des profils Insights Discovery, un comédien improvisateur co-animera avec le praticien certifié, des mises en situation présentant des profils de clients construits sur la base des profils vu le jour précédent. Les attitudes et comportement joués par le comédien illustreront les grandes caractéristiques de chaque profil, permettant aux participants de chercher les meilleures pistes de relations possibles pour se faire comprendre et entendre par son interlocuteur.

Le comédien et le consultant adapteront leurs réponses en fonction de la qualité des interventions du participant.

Focus sur les points suivants :

- Canaliser son stress et toutes ses manifestations qui polluent le comportement et altèrent la confiance en soi.
- Mettre une distance entre ses émotions et sa mission.
- Les principaux points d'ancrage de la relation avec l'autre en négociation : Respiration, "10h10" les pieds, le regard, le fil du danseur, "nos mains parlent juste" ...

Chaque mise en situation dure une dizaine de minutes et fait l'objet d'un débriefing précis pour répondre aux questions suivantes :

- le participant a t'il été capable d'identifier le profil de son interlocuteur ?
- Le participant a t'il été capable de ne pas être constamment sous l'influence de son propre profil ?
  - quelles ont été les points facilitateurs de sa démarche ?
  - comment pourrait il encore améliorer sa négociation ?

