Oser négocier avec le DISC

DURÉE ET HORAIRES

1 jour
7 heures
Horaires : de 9h30 à 17h30

DATES 2027

Session 1 : 9 mars 2027 · Paris
Session 2 : 22 juin 2027 · Paris

PUBLIC

Commerciaux et managers amenés à négocier dans le cadre d'une relation client.

PRÉREQUIS

Avoir renseigné et débriefé son profil Talent Success Insights (WPMot et DISC).

TARIF

990 € HT par participant

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE

Certificat de réalisation de l'action de formation.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Référent handicap : referent-handicap@arkose.net.

FINANCEMENT

Prise en charge possible par votre OPCO : l'organisme est certifié Qualiopi.

INSCRIPTION ET CONTACT

Inscription en 1 clic via contact@arkose.net
Arkose Consulting · 7 chemin des Pyrénées,
64200 Arcangues
Contact : contact@arkose.net
Organisme certifié Qualiopi au titre des actions de formation.

OBJECTIFS

- Défendre ses marges.
- Assimiler les techniques et principes de négociation.
- Développer son adaptabilité en fonction des interlocuteurs.

PROGRAMME

1 journée, 7 h de face à face pédagogique. L'outil DISC et ses 8 dimensions ; cas d'entrée « le manoir de mes rêves » (préparation, mise en situation, débriefing) ; oser négocier : enjeux, difficultés, émotions en négociation, le négociateur vu à travers le DISC ; mise en situation avec un client ; les principes de la négociation (fond et position, juste prix, facteurs de pouvoir du client, préparation, objectifs, stratégie, limites, offre finale) ; les quatre stratégies majeures (faux pivot, élargissement, paquet, point par point) et comment les contrer selon les profils ; cinq règles d'or ; les issues possibles.

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS

- Tour de table, exposés participatifs, ateliers en sous-groupes, jeux de rôles et mises en situation, débriefing et feedback après chaque exercice. Recueil des freins et des attentes en ouverture ; retours à chaud et évaluation en fin de journée.
- Moyens : Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation ; documents supports de formation projetés ; notions clés ; étude de cas concrets ; quiz en salle en fin de session ; mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

SUIVI ET ÉVALUATION

Recueil des attentes en amont ; feuilles de présence ; questions orales ou écrites ayant trait à l'actualité ; mises en situation ; formulaires d'évaluation de la formation ; certificat de réalisation de l'action de formation.

VOS FORMATEURS

- Consultants formateurs en management et performance, certifiés par TTI Success Insights