

HORS NORME



Négociateur: Contrôle, Connaissance & Pouvoir

A propos du workshop

Durant notre workshop, nous apprendrons ensemble plusieurs techniques précieuses pour gérer vos conversations commerciales et surtout **mieux négocier**. Contrôle, Connaissance et Pouvoir sont les 3 piliers d'une bonne négociation. Comment prendre (et ensuite garder) le **contrôle** de vos conversations? Comment améliorer et utiliser votre **connaissance** du client? Comment prendre le **pouvoir** face à votre interlocuteur? Vous apprendrez des trucs et astuces pour gérer les blocages et objections, convaincre et avoir de l'impact...

Lors de ce **workshop interactif**, vous utiliserez des **outils concrets** mis en pratique immédiatement!

Un avant-goût

- Quelles sont les techniques de **questionnement**?
- Connaissez-vous la méthode "**Push-Pull**"?
- Créez un **pitch** impactant en mode storytelling
- Inspirons-nous du **FBI** et de leurs techniques de négociation...
- Utilisons les **blocages** / les objections / les discussions de **prix**
- Et si nous appliquions tout cela à **votre propre situation** en **petits groupes**?

Votre formateur



Vincent Flament: « En tant que formateur commercial et directeur de **Valorize Solutions**, je propose des formations, des conseils personnalisés et des keynotes en **vente et négociation**. Je m'adresse aux entreprises et individus désireux de dynamiser leurs opérations commerciales, d'améliorer leurs compétences et leur motivation auprès de leur clientèle. Et par conséquent, de faire la différence et de booster leurs performances et résultats financiers.

Impatient de vous apprendre à **vendre et vous vendre!** »

<https://www.linkedin.com/in/flamentvincent/>