

Paris

6
juin
2023

Séminaire 5

Négociation complexe, développement commercial et relations grands comptes

LIEU

Station F
5 Parvis Alan Turing
75013 Paris

INFO PRATIQUE

Déjeuner pris
en commun de 12h30
à 14h



Parmi les points abordés

- Etablir un diagnostic et développer sa stratégie commerciale
- Suivre et piloter sa croissance (indicateurs de performance, suivi des actions commerciales, tableau de bord, CRM et ERP)
- Développer une méthode pour gérer efficacement les relations avec les grands comptes afin de consolider et/ou développer le courant d'affaires.

MARDI 6 JUIN

8h30 | Accueil autour d'un café

De 9h à 17h30 | Du marketing stratégique à la dynamique commerciale – par Dominique ROUZIES et Bruno LAFARGUE

- Orientation client, vente de valeur dans les marchés B2B et Sales Enablement
- Comment structurer l'approche commerciale afin qu'elle gagne en efficacité
- Comment focaliser les ressources sur les clients et les actions à potentiel
- Comment augmenter la couverture de marché et le ROI des moyens investis
- Comment optimiser l'organisation
- Comment capitaliser sur les solutions technologiques pour repenser les parcours clients

De 18h à 20h | Conférence inspirante : Gagner en efficacité – par Patrick GEORGES

- Synthétiser les résultats des recherches en intelligence humaine et managériale
- Offrir de nombreuses suggestions pratiques pour augmenter votre efficacité en tant que chef d'entreprise

20h | Conclusion de la première journée

20h15 | Dîner de promotion facultatif

Dominique ROUZIES (Ph. D. de l'Université McGill) est Professeure de Marketing à HEC Paris où elle a dirigé le Mastère Marketing, le M.Sc. Marketing, et l'Executive Mastère Stratégie Commerciale et Direction Marketing. Elle a été Professeur Visitant à l'Université McGill et invitée par l'Université Bocconi, l'Université College de Dublin et le BMI Executive Institute-Vilnius-Brussels, entre autres. En 2023, elle a reçu le Lifetime Achievement Award décerné par l'American Marketing Association Sales SIG pour ses travaux dans le domaine commercial.

Patrick GEORGES est un expert en sciences cognitives appliquées, médecin neurochirurgien, et il a dirigé un service hospitalier universitaire pendant 15 ans. Entrepreneur, fondateur de trois startups en sciences cognitives appliquées. « Management Cockpit » une interface de prise de décision pour dirigeants, vendue à SAP. « Indira » Un programme de capture de l'intelligence de chacun pour la distribuer à tous dans l'entreprise, vendue à IBM. « Emotion Builder » Un programme de production régulée de divertissements réduisant le risque d'audience insuffisante.

Paris

7
juin
2023

Séminaire 5

Négociation complexe, développement commercial et relations grands comptes

Parmi les points abordés

- Etablir un diagnostic et développer une stratégie commerciale
- Suivre et piloter sa croissance (indicateurs de performance, suivi des actions commerciales, tableau de bord, CRM et ERP)
- Développer une méthode pour gérer efficacement les relations avec les grands comptes afin de consolider et/ou développer le courant d'affaires.

INFO PRATIQUE

Station F
5 Parvis Alan Turing
75013 Paris

MERCREDI 7 JUIN

8h30 | Accueil autour d'un café

De 9h à 12h30 | Les fondamentaux de la négociation d'influence – par Julien PELABERE

- Comment utiliser le processus de négociation pour générer d'avantage de croissance
- Comprendre les 4 leviers de l'échelle décisionnelle pour obtenir plus et mieux : les avantages et inconvénients de chaque levier et la manière d'optimiser son rapport à l'autre
- Mieux appréhender l'impact de la confiance et du pouvoir pour mieux négocier
- Partage d'un système de négociation afin d'aller chercher un accord avec des interlocuteurs difficiles, agressifs qui essayent de prendre l'ascendant sur vous ou ne souhaitent pas de solution « gagnant/gagnant »

De 14h à 17h | Comment dire « NON » et signer quand même – par Martin JONCQUEZ

- Découverte de la technique issue de GIC (Gestion Indicelle de Contenu) dans les négociations en face à face : elle permet à la tension existante en négociation, de se centrer sur le désaccord et non la relation, ce qui assure au négociateur un confort et limite le stress

De 17h à 17h15 | Conclusion et clôture du séminaire – par Michel SAFAR

Julien PELABERE est classé dans le TOP5 des Speakers TEDx Français (+1 million de vues). Négociateur Professionnel et Fondateur de l'Institut NERA, il est aussi Docteur en Négociation Complex (PhD). C'est le Fondateur du concept de Négociation d'Influence et du référentiel CELIA® en 2016. Conférencier considéré par la presse (Forbes) comme la nouvelle référence de la négociation en France, il enseigne à HEC, Sciences Po Paris, l'ENA et la Sorbonne.

Martin JONCQUEZ est spécialiste de la négociation en BtoB ou BtoC, aussi bien dans le domaine des Services que dans le domaine de la Distribution Grande ou Spécialisée, ou de l'industrie. Dans le cadre de cette expertise, il conseille les Entreprises sur leur stratégie commerciale (mise en place de CGV, capacité à se différencier) et l'optimisation de leur négociation à travers la formation. Martin accompagne individuellement ou collectivement toute personne en charge de négociation (Commercial, Acheteur, Négociateur de fusion/ acquisition) et enseigne la négociation à HEC (executive CESA).