

Maisons-Alfort

LIEU

BPIFRANCE
27-31 Av. du Général Leclerc
94700 Maisons-Alfort
(Métro ligne 8 – arrêt École
Vétérinaire de Maisons-Alfort)

INFO PRATIQUE

Déjeuner pris en
commun de 12h45 à 14h

Objectifs pédagogiques du séminaire

- Comprendre, explorer et pratiquer les leviers de performance du développement commercial

MERCREDI 3 AVRIL

8h30 | Accueil autour d'un café à Bpifrance – Maisons-Alfort

De 9h à 11h | Jeu de rôle #1 : négociation bilatérale

- Préparation, déroulé du jeu, débriefing collectif avec les animateurs autour des 7 concepts clés de Harvard

De 11h à 13h | Jeu de rôle #2 : négociation de groupe dans un contexte difficile

- Définition de la stratégie en équipe, déroulé du jeu, débriefing collectif avec les animateurs autour des 7 concepts clés de Harvard

De 14h à 16h30 | La négociation : définition et principaux objectifs

- Les 3 stratégies classiques de négociation : le rapport de force, la manipulation et le compromis
- Les 7 grands principes de la négociation raisonnée :

- I. Définir l'objectif commun avec l'autre partie
- II. Être au clair sur ses propres intérêts et imaginer les intérêts de l'autre partie
- III. S'appuyer sur des critères objectifs pour éviter des argumentations sans fin
- IV. Imaginer des solutions créatives en cas de blocage
- V. Préparer sa MESORE et anticiper celle de l'autre partie
- VI. S'appuyer sur une communication interpersonnelle assertive
- VII. Savoir gérer la relation : faire la distinction entre la personne et les objets de la négociation

De 16h45 à 18h | Négocier en situation de crise, conférence animée par Vincent François, négociateur GIGN

- 7 règles illustrées par RECIT

Après la première journée de séminaire | Dîner dans Paris

Guénaëlle BONNAFOUX est formatrice en négociation raisonnée et développement personnel depuis plus de 15 ans. Elle accompagne des collaborateurs en entreprise sur leur Personal Branding : assertivité, communication interpersonnelle, confiance en soi, estime de soi, prise de nouvelles fonctions, clarification de projet professionnel, recherche d'emploi. Guénaëlle anime également des formations pour des organismes partenaires sur des thématiques telles que la stratégie des gains mutuels (modèle de négociation Harvard).

Vincent FRANÇOIS est intervenu sur de nombreuses missions à haut risque au cours de ses 10 années de carrière au GIGN comme négociateur. Coordinateur et responsable de l'équipe négociation, il a sélectionné et formé les négociateurs du GIGN et de la gendarmerie nationale. Il accompagne les dirigeants et leurs équipes lors de prises de décisions stratégiques et de négociations à forts enjeux.

Maisons-Alfort

LIEU

BPIFRANCE
27-31 Av. du Général Leclerc
94700 Maisons-Alfort
(Métro ligne 8 – arrêt École
Vétérinaire de Maisons-Alfort)

INFO PRATIQUE

Déjeuner pris en
commun de 12h à 13h15

Objectifs pédagogiques du séminaire

- Comprendre, explorer et pratiquer les leviers de performance du développement commercial

JEUDI 4 AVRIL

8h30 | Accueil autour d'un café à Bpifrance – Maisons-Alfort

De 9h à 9h30 | Atelier d'ancrage : de la stratégie au pilotage

- Atelier d'ancrage : qu'est-ce que la performance ?
- Quelles sont les 4 séquences pour atteindre la performance ?

De 9h30 à 10h20 | Comprendre le principe des éléments différenciateurs

- Atelier d'analyse - 1 mn pour convaincre : préparation, 3 restitutions de moins de 60 secondes sur la base du volontariat

De 10h20 à 11h10 | Développer ses facteurs différenciateurs

- Atelier de mise en pratique et restitution

De 11h10 à 12h00 | Comment organiser sa croissance ?

- Découvrir les domaines d'application ainsi que les forces / faiblesses de chaque modèle : Panier moyen Vs Fréquence, Up-selling, cross-selling, Base installée Vs Chasse, Prospection par cooptation, prospection par KOL avec plan de compte simplifié, optimiser son Hit Rate

De 13h15 à 15h15 | Comment organiser sa croissance ? (suite)

- Mise en pratique : avec les méthodes présentées, comment allez-vous organiser votre croissance ? - Restitution

De 15h25 à 16h | Mettre un place un pilotage et un reporting simple et efficace

De 16h à 16h25 | Connaissez-vous le « Buying Path » de vos clients ?

16h30 | Clôture du séminaire, questionnaire et prochaines étapes

Pierre FOUQUET, diplômé de l'IAE de Montpellier et titulaire d'un BTS d'électronique, a occupé les fonctions d'Ingénieur Commercial, de Directeur Commercial et de Directeur Général/EMEA pour le compte de fabricants et de distributeurs internationaux. Expatrié à plusieurs reprises, pendant de plus 12 ans, il a pu vivre de nombreuses expériences professionnelles qui lui ont permis de développer et de confirmer une solide expertise dans les métiers du management opérationnel, de l'optimisation et du pilotage de la performance. Consultant expert, coach certifié, il est gérant ou associé principal de plusieurs sociétés.