



## RENDEZ-VOUS UNIQUE POUR VENDRE AU PRIX JUSTE

**FORMATEUR : Stéphane JASMIN** La formation et l'accompagnement sont une vraie passion depuis que je me suis lancé en 2011. Mais en fait, qui suis-je pour dire que je « forme » les personnes. Quelle prétention finalement... Je les accompagne plutôt pour leur faire prendre conscience de ce qu'il est important de faire évoluer chez elle et je leur donne ensuite 100% de chance de le faire en tant que personne libre et responsable. C'est ainsi que je passe de la formation au développement des compétences durables. Je crée de nouvelles dynamiques managériales et commerciales.

### OBJECTIFS

- Identifier comment se rendre unique aux yeux du client en renforçant son impact relationnel
- Identifier les comportements générateurs de tensions du triangle de Karpman dans les relations commerciales pour mieux les éviter.
- Pratiquer les rôles de Challenger et de Coach du modèle TED\* - The Empowerment Dynamic pour capter les enjeux client.
- Identifier comment questionner avec impact pour capter des informations à forte valeur ajoutée.
- Expérimenter la négociation sans peur.

### PROGRAMME

#### Première demi-journée :

- Clarifier ce que l'on appelle un avantage concurrentiel.
- Renforcer sa légitimité pour se rendre unique aux yeux du client.

#### Deuxième demi-journée :

- Explorer les comportements générateurs de tensions et de peur du triangle de Karpman (Victime, Persécuteur et Sauveur) pour mieux les éviter.
- Apprendre à identifier facilement les rôles du triangle dans les relations commerciales et leur impact dans la relation commerciale.

#### Troisième demi-journée :

- Explorer et activer la triade des comportements du triangle TED\* - The Empowerment Dynamic (Créateur, Challenger et Coach), antidotes à ceux du triangle des tensions, pour explorer et capter les enjeux client.
- Opérer la bascule entre le triangle de Karpman et celui de TED\* - The Empowerment Dynamic

#### Quatrième demi-journée :

- Questionner avec impact dans les rôles de Challenger et de Coach.
- Négocier efficacement sans peur pour vendre cher.

### METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Pendant 2 jours, vous allez explorer ce qui se joue dans les relations commerciales, par la mise en situation, par la réflexion, par la prise de conscience parfois confrontante mais bienveillante et par l'exploration de vos situations quotidiennes.

Le formateur alimentera son propos de nombreux exemples vécus.

Vous serez invités à construire un plan de progrès individuel avec la méthode et l'application PACTE (Petites Actions Court Terme Enrichissantes®) <https://www.dynamics-factory.eu/pacte.html> / <https://pacte.skilleetech.com>

### PRE REQUIS :

- Occuper une fonction dans la vente depuis au moins un an.
- Être prêt à revoir ses croyances sur la vente.
- Être prêt à vendre plus cher ses solutions.

**PUBLIC :** Les dirigeants d'entreprise

**DUREE :** 2 jours – 14 heures



## **SUIVI ET EVALUATION**

Feuille de présences émargées sur place.  
Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage  
Auto-évaluation des acquis à la fin du stage.  
Evaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne.

**ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP** : Nous contacter à [formation@cjd.net](mailto:formation@cjd.net)

MAJ le 03/05/2023 par la responsable pédagogique