



E'QUI VEND : S'affirmer et gagner en conviction dans la négociation commerciale - Accompagnement pédagogique facilité par le Cheval

Ce document ne vaut que pour exemple de programme.

« Artisante » de la formation je travaille exclusivement sur-mesure sur la base d'un examen approfondi de vos besoins.

Les contenus évoqués et la durée de la formation sont faits pour être ajustés pour répondre à votre contexte et vos attentes.

AGP COACHING

Anne-Gabrielle PLANCHARD ag.planchard@agp-coaching.fr - www.agp-coaching.fr - 06.81.99.39.66

« Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 52440885144 auprès du préfet de région Pays de la Loire »



E'QUI VEND : S'affirmer et gagner en conviction dans la négociation commerciale - Accompagnement pédagogique facilité par le Cheval

DURÉE : 2 jours – 15 heures

FORMAT DE LA FORMATION : Intra-entreprise ou Inter-entreprise

CONDITION DE LA FORMATION : présentiel

MODALITÉS DE LA FORMATION

→ **Séquencée : Une articulation en 2 sessions de 1 journée + 1 journée à 1 mois d'intervalle**

- « Les pieds dans le sable » : S'affirmer et gagner en conviction dans la négociation commerciale, facilitée par le cheval - 1J
- « Les pieds en sol stabilisé » : S'affirmer et gagner en conviction dans la négociation commerciale – mise en pratique au travers de simulations sur des situations de vente récurrentes en salle - 1J à 1 mois d'intervalle

Articulation en 2 temps afin de ...

- De permettre aux participants de mettre en œuvre d'une session à l'autre.
- De mettre l'accent sur la pratique et l'appropriation opérationnelle.
- De partir de l'expérience plutôt que du savoir et de tirer les enseignements de l'action.

→ **Synchrone**

DATES : nous consulter – à définir en fonction de vos contraintes

DÉLAIS D'ACCÈS : entre 5 et 15 jours ouvrés

NOMBRE DE STAGAIRES : 8 stagiaires maximum

LIEU : Structure dédiée aux activités mettant en présence homme-cheval et répondant aux normes sécuritaires inhérentes. Puis sur site client ou en centre de formation

TARIF : Nous consulter

MOYENS TECHNIQUES :

- Structure dédiée aux activités mettant en présence homme-cheval et répondant aux normes sécuritaires inhérentes.
- Cheval scrupuleusement sélectionné pour mener cet accompagnement pédagogique spécifique

Puis

- Connexion internet stable
- Accès à un outil de communication distant (le cas échéant)
- Fourniture d'un document reprenant l'ensemble des éléments abordés en cours de formation

ACCESSIBILITÉ : Les modalités d'accès (numériques, physiques, informatives) sont prévues au cas par cas. Pour toute question à ce sujet, n'hésitez pas à nous contacter.

Dans l'hypothèse où le client entend intégrer des personnes en situation de handicap à l'action de formation, ce dernier doit en informer la direction de l'Organisme de Formation suffisamment en amont de l'action de formation.

En effet, l'Organisme de Formation devra, confirmer que :

- les locaux de la formation sont accessibles aux personnes en situation de handicap
- des mesures compensatoires peuvent être proposées afin d'apporter des réponses individualisées et adaptées permettant de supprimer ou tout au moins réduire les difficultés rencontrées afin de rendre les apprentissages accessibles aux personnes handicapées.

Ces mesures de compensation peuvent influencer sur le coût, les modalités et le délai d'accès à la formation et seront discutées entre le client et l'Organisme de Formation pour trouver les solutions les plus adaptées aux besoins des personnes handicapées, y compris une éventuelle « redirection » vers un organisme habilité.

AGP COACHING



E'QUI VEND : S'affirmer et gagner en conviction dans la négociation commerciale - Accompagnement pédagogique facilité par le Cheval

LE PUBLIC VISE PAR LA FORMATION :

Toute personne souhaitant travailler sa posture personnelle pour gagner en force de conviction dans la négociation commerciale.

POINT DE VIGILANCE : Ne pas présenter d'allergie sévère aux poils d'animaux

PRÉ-REQUIS : Ne pas présenter d'allergie sévère aux poils d'animaux

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION : A L'ISSUE DE LA FORMATION, LES PARTICIPANTS SERONT CAPABLES DE ...

- S'affirmer et gagner en force de conviction dans la négociation commerciale.
- Identifier et éprouver leur positionnement naturel en relation clientèle.
- S'adapter dans la négociation tout en restant acteur et garant du cadre de réalisation.
- Profiter de l'effet miroir du cheval pour ancrer les prises de conscience.

LES COMPÉTENCES VISÉES

- Comprendre les fondamentaux de la relation cliente et la nécessité d'y prendre sa juste place.
- Mieux se connaître et mieux comprendre son mode de fonctionnement préférentiel.
- Identifier ses points forts et prendre conscience de ses points de vigilance.
- Identifier et éprouver son positionnement naturel en relation client.
- Comprendre sa relation aux autres, la façon dont on entre en relation et la qualité qu'on met dans la relation.
- Mesurer l'impact de sa communication non verbale.
- Prendre sa place dans la relation dans le respect de soi et de l'autre.
- S'adapter à différentes situations commerciales.

MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES : FORMATION / ACTION

- Faire évoluer les pratiques professionnelles des stagiaires par l'acquisition de savoirs, savoir-faire et savoir-être.
- Permettre le développement de compétences, outils et méthodes relatives au déploiement de son leadership dans la négociation commerciale.
- **Inductive** : avec pour point de départ la réalité professionnelle, le vécu, les expériences des participants
- **Active** : avec des études de situations vécues, débriefées avec tact afin de favoriser l'autodiagnostic
- **Participative** : avec des réflexions, des échanges et débats sur les expériences de chacun, ainsi que sur les méthodes, les solutions envisagées et applications concrètes
- **Formation-action** : Co-construction d'un support individuel synthétique portant sur les objectifs travaillés lors de la formation, les apprentissages et outils identifiés, les mises en œuvre, travaux personnels et actions menés. Plan d'action individuel, autours d'objectifs simples et concrets
- Apports théoriques en support de la réflexion personnelle guidée, outils facilitateurs, échanges et feedbacks, analyse de cas pratiques, mises en situation.
- Support de travail PDF.
- Film des expérimentations et mises en situation (le cas échéant).

EVALUATION - VALIDATION

- Evaluation du transfert des acquis en fin de formation
- Mesure de la satisfaction globale post-formation :
- Remise d'une attestation individuelle de formation à l'issue de la formation.
- Sur demande des participants, possibilité d'un rendez-vous téléphonique individuel avec le formateur en inter-session ou post-formation.

AGP COACHING

Anne-Gabrielle PLANCHARD ag.planchard@agp-coaching.fr - www.agp-coaching.fr - 06.81.99.39.66
« Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 52440885144 auprès du préfet de région Pays de la Loire »

E'QUI VEND : S'affirmer et gagner en conviction dans la négociation commerciale - Accompagnement pédagogique facilité par le Cheval

Zoom méthode pédagogique spécifique accompagnement pédagogique facilité par le Cheval :

- **Formation action facilitée par le Cheval : Une démarche innovante et éprouvée.** Sur la base de mises en situation avec le cheval, cette expérience unique précèdera la formation en salle. Les mises en situation sont directement transposables à la réalité professionnelle, individualisées et génèrent une appropriation durable des résultats. Ce module est un véritable catalyseur, un accélérateur qui aboutit à des prises de conscience et fournit de la « matière » sur laquelle s'appuyer, travailler.
- **Le cheval comme porte d'entrée :** La journée d'expérimentation avec le cheval se fait par le biais d'exercices à réaliser à pied. Le cheval est utilisé pour sa dimension relationnelle, sa capacité collaborative et sa grande sensibilité à la cohérence et à la clarté des intentions de ses interlocuteurs. Il met en évidence des comportements et attitudes qu'il est parfois difficile d'identifier dans le contexte professionnel.
Il agit en effet miroir, en temps réel et sans jugement, et permet de challenger sur sa façon de négocier tout en restant garant du cadre, sur sa façon de gérer ses relations clients, de communiquer, de convaincre, réguler et s'adapter.
- **Débriefing systématique « à chaud » favorisant une démarche itérative.**
- **Débriefing « à froid », pour une prise de recul et la mise en place d'un plan d'action individuel.**

LE PROGRAMME :

Toujours en lien avec la réalité professionnelle

Journée 1 (1J) – « les pieds dans le sable » : S'affirmer et gagner en conviction dans la négociation commerciale, facilitée par le cheval. Identifier sa façon d'être en relation et de communiquer en relation client. Travailler sa posture personnelle pour gagner en force de conviction dans la négociation

- **Accueil - brise glace :** Cadre de fonctionnement, faire connaissance. Exploration du contexte des participants
- **Pourquoi le cheval ?**
- **Les fondamentaux de la relation cliente et la nécessité d'y prendre sa place**
- **Emergence d'un objectif personnel de travail**
- **Coaching facilité par le cheval :** Faire autre chose, autrement sur la base d'une expérience conviviale et mémorable. A la fois acteurs et observateurs.
- **« Prise de contact » :** Faire connaissance avec le cheval, appréhender les différences d'attitudes du cheval et de son interlocuteur. Accroître la connaissance interpersonnelle.
- **« Travail sur les objectifs personnels de chacun des participants » :** Exercices individualisés pour permettre une prise de conscience et faire émerger des solutions. Des exercices à faire faire ou à faire avec le cheval, en lien avec le thème et l'objectif personnel de travail défini préalablement.
- **Débriefing systématique à chaud** afin de permettre de réitérer l'exercice le cas échéant et ancrer les apprentissages.
- **Consolider les acquis :** débriefing final « à froid », retour d'expérience et co-construction du mapping des enseignements, définition de son plan d'action individuel

Journée 2 (1J) – « Les pieds en sol stabilisé » : S'affirmer et gagner en conviction dans la négociation commerciale

- Simulation, débriefing, réflexion personnelle et de groupe guidée sur des situations de vente récurrentes (en salle)