

Formation | La négociation avec la méthode DEAL®

20 heures de formation en ligne réparties en plusieurs sessions de travail !

Cette formation s'appuie sur l'une des meilleures approches en conduite d'entretien de vente grâce à l'approche DEAL®, utilisée par les plus grands vendeurs des multinationales avec leurs comptes stratégiques. Cette formation vous donne accès à 20 heures de formation en ligne réparties en plusieurs sessions de travail personnel en e-learning, des ateliers collectifs, des simulations expertes en direct ainsi que des exercices vidéo avec rétroactions asynchrones.

 Formation gratuite* d'une valeur de 2 850 \$

 20 heures de formation en ligne

 Places limitées !

Pourquoi une formation sur la négociation ?

La négociation fait partie du quotidien de l'entrepreneur qui doit conclure des ententes, tant avec ses employés, ses financeurs que ses clients et fournisseurs. Il s'agit d'un art qui bien entendu peut s'apprendre ou se perfectionner.

« **Tout en échangeant de manière courtoise chaque partie engagée dans une négociation a pour principal objectif d'obtenir le maximum de gain de cause. Négocier avec un gant de velours tout en restant ferme dans sa relation d'affaires est une nécessité pour toute entreprise qui veut accroître ses ventes, notamment à l'international** »



Dominic Viénot
Conseiller à l'exportation
Stratégies Internationales

CELSIUS SOLUTIONS VENTES



Celsius Solutions Ventes a été fondée en 2011 par le Groupe Dancause qui depuis plus de 20 ans accompagne les entreprises dans le développement de leurs stratégies et de leurs marchés.

CLIENTÈLE CIBLE

- ✓ Vous faites face à une forte pression sur les prix dans vos marchés
- ✓ Vos interlocuteurs acheteurs sont toujours plus exigeants, voire déstabilisants
- ✓ Vous êtes conscient que la maîtrise du processus de négociation est une compétence indispensable pour réussir dans votre métier



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✓ Accélérer sa courbe d'expérience en négociation
- ✓ Connaître les ressources des meilleurs négociateurs
- ✓ Déceler les typologies d'interlocuteurs : tactiques distributives et intégratives
- ✓ Structurer et préparer ses négociations
- ✓ Ancrer les bons comportements pour maîtriser l'entretien de négociation



LA FORMATION VOUS PERMETTRA DE :



Développer vos compétences en négociation B2B;



Vous préparer à négocier même dans des situations déséquilibrées;



Transposer dans votre réalité des meilleures pratiques de négociation.

FORMULE

Offerte par Celsius Solutions Ventes en partenariat avec Laurentides International.

La formation se structure en :

- ✓ 4 modules en digital learning sur les meilleures pratiques en négociation
- ✓ 5 webinaires de 2 heures en groupe (8 participants) avec des ateliers et exercices pratiques afin de transposer les meilleures pratiques dans votre réalité d'affaires.
- ✓ 4 exercices individuels via la plateforme Halifax®, une plateforme pédagogique en ligne spécialisée dans la performance commerciale
- ✓ 1 simulation en négociation avec un acheteur (rôle joué par un expert)

BÉNÉFICES

- 👍 Protéger la marge de profit, en présence et à distance
- 👍 Augmenter la capacité à défendre ses offres stratégiques
- 👍 Augmenter l'uniformité des meilleures pratiques de négociation dans l'équipe



* **Coût de la formation : Sans frais** uniquement si accepté au PACME (une valeur de 2 850\$ par participant).



Le PACME, une opportunité inédite : Le PACME rembourse le salaire des travailleurs en formation pour un maximum de 25 dollars/heure.



Démarrage facile : Laurentides International déposera une demande au PACME en tant que promoteur collectif et gèrera la demande de subvention pour vous. Vous n'avez pas à déposer de demande auprès d'Emploi-Québec. Pour en bénéficier, il suffit de s'inscrire auprès de Laurentides International et nous fournir certaines pièces justificatives requises par Emploi-Québec.



Inscription sans risque : Si le fonds du PACME est épuisé, votre inscription sera annulée sans frais et sans engagement de votre part.



Opportunité limitée : Une entreprise peut avoir plusieurs participants. Le fonds alloué au PACME est limité. **Ne tardez pas, réservez votre place dès maintenant !**



Date limite d'inscription: 25 mai 2020

Pour bénéficier de cette formation, **inscrivez-vous** en cliquant sur le lien suivant : form.jotform.com/201216451572245

Pour en savoir plus

Dominic Viénot

Conseiller à l'exportation | Stratégies Internationales
dominic@laurentidesinternational.com

Tél. : 450.675.2200

