

ET SI L'ART DE LA PERSUASION N'ETAIT QUE L'ART D'ECOUTER ?

Chacun dispose de connaissances et d'expériences acquises au cours de sa carrière professionnelle et/ou de son cursus personnel. C'est ce que l'on peut considérer en tant que «savoir-faire».

Or, et ceci se vérifie chaque jour dans une activité professionnelle (Direction, vente, marketing, achats, enseignement, agences, gestion, indépendant, etc.), il est indispensable de «faire savoir» ou de «négocier» les connaissances, les idées, les produits, les concepts ou les services que nous souhaitons mettre à disposition au sein de l'entreprise, auprès de nos partenaires ou futurs clients.

Cette approche personnalisée requiert des connaissances de base simples, mais précises.

«Persuader» n'est en soi rien d'autre qu'«écouter», «communiquer» et «convaincre»!

«Persuader», c'est donc également maîtriser l'art de «la négociation», ce que chacun d'entre nous fait régulièrement à titre privé. Cela peut s'avérer plus compliqué, lorsqu'il s'agit de le faire sur le plan professionnel.

Une formation pragmatique à la «persuasion» doit donc s'attacher à répondre, par exemple, aux questions suivantes:

- Quels sont les critères d'une bonne communication interactive et les règles à respecter?
- Comment se préparer et pourquoi?
- Comment obtenir un 1er entretien ou rendez-vous?
- Comment procéder à l'analyse des besoins?
- Comment argumenter?
- Quels sont les éléments (pas forcément audibles) dont il faut tenir compte?
- Comment «avancer» dans un dialogue de vente d'idées ou de produits?
- Qu'est-ce qu'une objection et comment la traiter?
- Qu'est-ce que le langage de l'affectivité et comment l'utiliser?
- Quand faut-il conclure et comment?

NOUVEAU SÉMINAIRE SAWI / FRP

L'ART DE LA PERSUASION

2 JOURS INTENSES DE
FORMATION PRAGMATIQUE
POUR DES COMMERCIAUX
SOUCIEUX DE MAÎTRISER
LES MÉTHODES DE NÉGOCIATION

2008

02 AVRIL & 16 AVRIL

04 JUIN & 18 JUIN

17 SEPTEMBRE & 1^{er} OCTOBRE

12 NOVEMBRE & 26 NOVEMBRE

EN PARTENARIAT AVEC :



OBJECTIFS, PROGRAMME ET PUBLIC CONCERNÉ

Objectifs du cours

- Démythifier cette composante importante du marketing-mix qu'est la «vente» ou la «négociation» en utilisant des techniques de persuasion qui ont fait leurs preuves.
- Présenter une structure logique, simple et pragmatique, du déroulement d'un entretien de vente, qu'il s'agisse de concepts, de produits ou de services.
- Prouver que «persuader» est avant tout affaire de «communication» et «d'écoute active», donc à la portée de chacun (e).
- Utiliser immédiatement les techniques abordées, présentées et exercées pendant le cours.

Programme

La 1ère journée est destinée à l'apprentissage des 8 étapes d'un entretien de vente, présentées de façon interactive, simple mais rigoureuse.

La 2ème journée (2 semaines après la première journée) est destinée à reprendre les techniques enseignées en fonction des expériences vécues et présentées par les participants (es).

Méthodologie

Chaque module fait l'objet d'un petit exposé interactif, suivi d'échanges entre les participants en se basant sur la formule: «Si nous avons chacun un objet et que nous les échangeons, nous avons chacun un objet. Si nous avons chacun une idée et que nous les échangeons, nous avons chacun deux idées!»

Public concerné

Toute personne active dans la vie professionnelle (ou en passe de le devenir) dans le secteur commercial de la vente externe comme interne et surtout le new business ou les nouveaux développements d'affaires.

Elle peut avoir le profil de cadre dans une entreprise, chef de vente, responsable de gestion, patron de PME/PMI, Product Manager, représentant, conseiller, indépendant, account en agence de publicité, responsable du sponsoring et recherche de fonds, etc. et souhaitant acquérir rapidement les bases des techniques de persuasion ou de négociation, utilisables immédiatement sur le plan professionnel notamment.

INFORMATIONS PRATIQUES

Dates et horaires

Séminaires de 2 jours non consécutifs:

- Séminaire 1:
mercredi 02 avril 2008
mercredi 16 avril 2008
- Séminaire 2:
mercredi 4 juin 2008 et
mercredi 18 juin 2008
- Séminaire 3:
mercredi 17 septembre 08 et
mercredi 1er octobre 08
- Séminaire 4:
mercredi 12 novembre 08 et
mercredi 26 novembre 08

De 08h45 - 12h15 et 13h30 - 16h30

Lieu du séminaire

SAWI - Maison de la Communication
Avenue de Florimont 1
1006 Lausanne

Prix du séminaire

CHF 890.- pour les deux journées, y compris les collations de midi (**20% de réduction pour les membres FRP**).

Délais et mode d'inscription

D'ici au 20 mars 2008 pour le séminaire 1, au 22 mai 2008 pour le séminaire 2, au 22 août 2008 pour le séminaire 3 et au 26 octobre 2008 pour le séminaire 4 par e-mail ou par téléphone auprès de Mme **Claudine Huber**, Responsable administrative au 021 343 40 60 ou sur c.huber@sawi.com

Le nombre de participants étant limité pour ce type de séminaire, il est recommandé de s'inscrire dès que possible.

Attestation

Une attestation SAWI est délivrée aux personnes ayant suivi l'intégralité du séminaire.

ORGANISATION

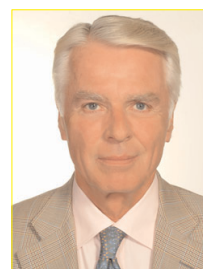
Organisation du séminaire



SAWI

Claudine HUBER
c.huber@sawi.com
Av. Florimont 1
1006 Lausanne
Tél. 021 343 40 60
Fax 021 343 40 61

Animateur



Alain Curchod

«Alain@Curchod
Management Services»
1820 Montreux
al.curchod@bluewin.ch

Alain Curchod est administrateur d'un grand groupe de RP en Suisse, membre du comité d'Adlatius Léman, directeur de ACMS «Alain@Curchod Management Services» (Consultants en marketing et vente).

Son parcours professionnel l'a amené successivement à la direction de la formation vente de Rank Xerox (Suisse, Benelux), puis à diriger le marketing de Sources Minérales Henniez SA durant plusieurs années et animer des séminaires auprès des écoles telles que HEI, UNIL, SAWI, Eracom, Procom, IFFP, CEPV, EPCL, FGR.

Quelques témoignages des éditions précédentes

- “ je souhaite tout approfondir ”;
- “ très intéressant ”;
- “ je souhaite pouvoir appliquer cette méthode dans la vie ”;
- “ génial tous ces pièges à éviter ”;
- “ cours vivant avec bonne balance entre théorie et pratique ”;
- “ c'est formidable d'apprendre jusqu'où ne pas céder ”;
- “ ce séminaire m'a permis de constater que ma façon de travailler est juste et que je peux encore me perfectionner ”;
- “ idéal d'apprendre comment convaincre son interlocuteur de convaincre à son tour son supérieur ”;
- “ beaucoup apprécié ce cours, très interactif, me réjouis du 2ème jour ...