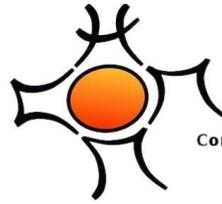


J'AIME la formation « Vendre et valoriser... »

Article Thématique



Communication & Management
Hommes & Méthodes

Développez votre agilité en
management d'équipe et en techniques de vente

www.com-hom.com

J'AIME la formation « Vendre et valoriser... »



Tout en m'apportant un point de vue original et constructif sur ce qu'est la négociation commerciale et plus largement sur la relation client / fournisseur, j'ai découvert que ce métier, réputé intuitif, fondé sur la communication et la pugnacité, est aussi le domaine d'une démarche structurée, méthodique et réfléchie.

Dans une ambiance d'échange et d'enrichissement mutuel, et au travers d'exemples et d'exercices concrets, j'ai pris conscience de mes aptitudes naturelles et de la façon de les exploiter au mieux pour faire de la négociation un succès partagé avec, comme éléments centraux, le respect et l'épanouissement des personnes et des objectifs.

Au delà d'un simple exercice de formation, Marc VILCOT m'a apporté les éléments pour une véritable réflexion sur les relations que j'entretiens depuis plus de 20 ans avec mes clients automobiles et autres. C'est l'occasion de remettre à plat ses certitudes et ses idées forgées par les (trop souvent mauvaises) habitudes et l'expérience acquise pour, à la fois, les enrichir et mieux les comprendre. Si le domaine privilégié en est la négociation commerciale, pour moi, il s'extrapole quotidiennement à tous les domaines (technique ou managérial) où la négociation est à la fois un passage obligé et la clef de la réussite.

Après ce bain de jouvence je suis reparti plein d'une nouvelle conscience des véritables enjeux qui émaillent mon quotidien me permettant de mieux gérer mes priorités et le stress des situations difficiles. Merci Marc pour cette aide précieuse et à quand une suite ?

Dr. Serge BRASSARD



*Worldwide technical Coordinator, Head of product development
Magnetism Expertise, Europe Sales Engineer*

[Télécharger le programme de la formation >>](#)