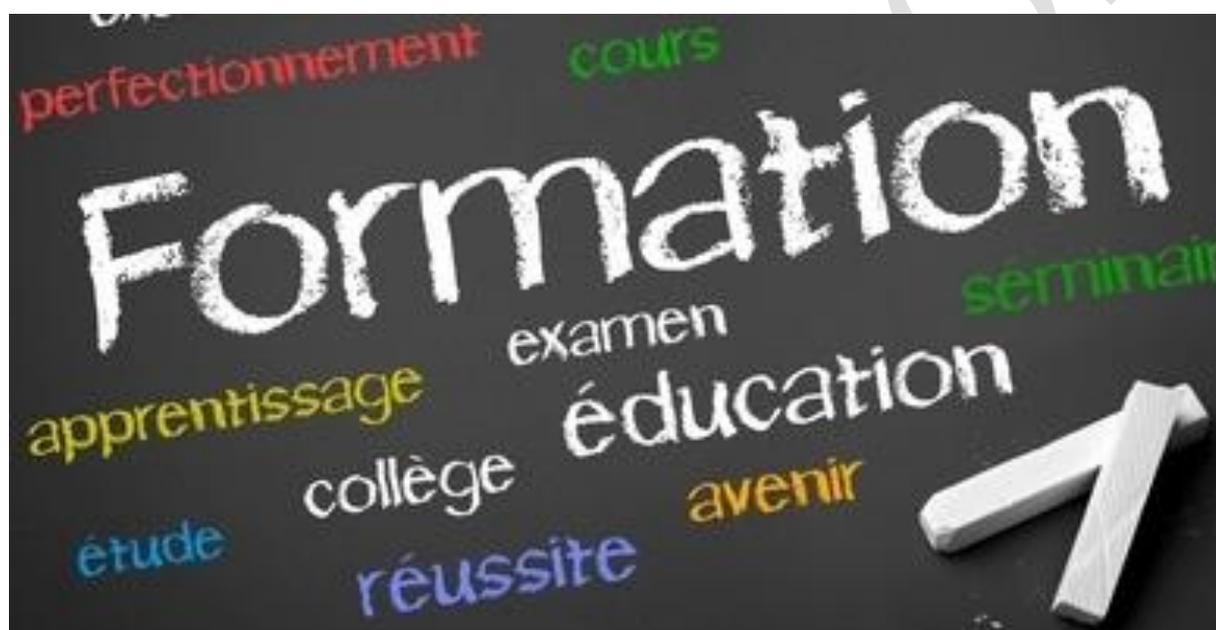


**MoneBook**



[Formation & Pédagogie](#)

Présentation des principaux thèmes  
[www.bookiner.com](http://www.bookiner.com)

# FORMATION & PÉDAGOGIE

(8 fichiers)

## 1. Autodiagnostic des attitudes dominantes (60 QCM)

## 2. Quiz : 14 questions en Management des Prix

## 3. Cours : Communication d'affaires (94 pages)

- . 4 types de communication
- . Communication informelle
- . Déperdition en communication
- . Les bons réflexes en communication d'affaires
- . Feedback
- . Reformulation
- . Redondance
- . Ecoute active
- . Synchronisation/ désynchronisation
- . Assertivité / Affirmation de soi
- . Contact visuel et positions du regard
- . Pupilles et PNL regard
- . Les 3 attitudes négatives
- . Influence
- . Motivation
- . Besoins humains
- . Théorie des flux neuronaux
- . Loi de Goebbels
- . Les signes et postures physiques de l'assertivité
- . Principaux gestes et postures de fermeture à l'échange
- . La proxémique
- . Décoder les grands traits de personnalité par les zones du visage
- . Bases en morphopsychologie
- . Bases en caractérologie
- . Créer une bonne première impression
- . Techniques de manipulation

## 4. Cours : Introduction à la Négociation Assertive (71 pages)

- . 40 points vitaux en négociation assertive
- . Les fondamentaux de l'esprit de négociation
- . Avoir ou non l'esprit de la négociation assertive
- . Principe de réciprocité
- . Rapport en Droit & Légitimité
- . Eviter le rapport du fort au faible
- . Se méfier du formatage
- . Se méfier de la culture prudentielle
- . Vigilance et a priori favorable
- . Partenariat et Donnant-Donnant
- . 7 règles en affaires
- . L'offensivité en affaires
- . Affirmer un leadership
- . Nager plus vite que le courant

- . Chaîne de décision – action
- . Acte manqué & Acte réussi
- . Boule de feu ou comment faire face à la menace
- . Fondamentaux de la culture du risque maîtrisé
- . Opportuniser les situations
- . Le sourcing causal
- . Loyauté dans l'engagement
- . Esprit de coopération
- . Créer un climat de confiance
- . Pratiquer le micro-engagement
- . Gestion des conflits - Méthode 1-2-3
- . Méthodes de négociation assertive
- . 5 règles essentielles à respecter

## **5. Cours : Management des prix (78 pages)**

- . L'EA l'amont des affaires
- . 30 principaux blocs en Economie d'affaires
- . Complémentarité du duo Prix / Niveau d'offre
- . Défense économique des intérêts du vendeur et de l'acheteur
- . 6 Postures acceptables en négociation
- . Comment utiliser les modules en situation terrain ?
- . Protéger la valeur ajoutée de l'entreprise
- . Calcul rapide du PV
- . Calcul rapide du PA
- . Calcul Remises & Commissions
- . Calcul remises en cascades
- . Calcul du PV gonflé
- . Calcul effort commercial
- . Calcul points d'équilibre
- . 5 indicateurs de rattrapage
- . Tableau de bord du vendeur
- . Exercices de négociations tarifaires
- . Calcul ratios du vendeur
- . Calcul prix de revente
- . Comparateur de prix
- . Calcul pénalités & Escompte
- . Calcul Crédit fournisseur & Différé de paiement
- . Calcul d'optimisation dans l'écoulement des stocks

## **6. Cours : Négociation hors tarif (26 pages)**

- . L'importance de l'iceberg des coûts
- . Les 6 parties du Niveau d'offre
- . Rechercher le Donnant-Donnant
- . 6 postures acceptables pour le vendeur
- . 6 postures acceptables pour l'acheteur
- . Faire des propositions
- . Créer des solutions innovantes et personnalisées
- . 13 postes Qualité & Technique à négocier
- . 17 postes Environnement d'affaires à négocier
- . 15 postes Prestations Avant-Vente à négocier
- . 18 postes Services Après-vente à négocier
- . 49 postes Sécurité d'affaires à négocier
- . 12 postes Modalités de paiement à négocier

## **7. Cours : Psychosociologie de l'acheteur (18 pages)**

- . Le bon achat
- . Les 3 fonctions du service Achats
- . Le Centre de de décision
- . La vraie stratégie d'achats
- . Profil psychosociologique de l'acheteur
- . L'acheteur vu du vendeur
- . Un vendeur de besoins
- . Les 4 besoins vitaux de l'acheteur
- . Fragilité du rôle
- . Masque professionnel
- . Image donnée par l'acheteur
- . Les attentes de l'acheteur
- . Le credo de l'acheteur
- . 19 techniques de marchandage

## **8. Cours : Techniques de vente Senior (41 pages)**

- . Les motivations SONCAS
- . Créer une bonne première impression
- . Encerclement dynamique
- . Ordre du jour
- . Maintenir l'attention
- . Questionnement en négociation
- . Tempo et audit des arguments
- . Faire des propositions et créer des solutions innovantes
- . Traitement des objections
- . 20 réfutations en négociation
- . Conclusion
- . 24 techniques de négociation
- . 26 techniques de marchandage
- . Principaux stratagèmes
  - . 9 méthodes diplomatiques
  - . 20 manœuvres tactiques
  - . 15 consensus frauduleux
  - . 18 contre-stratagèmes

[Retour sur www.bookiner.com](http://www.bookiner.com)