

# °Celsius

**PERFORMANCE VENTES**

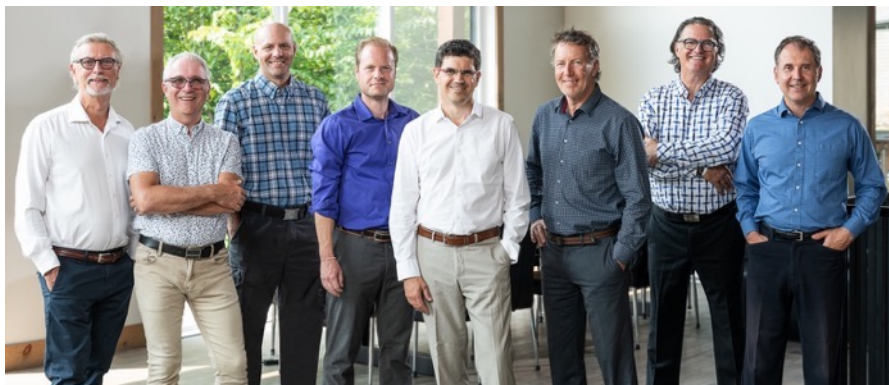
DIVISION DE **Halifax Amérique du Nord**

**Sodil**  
**Société de développement  
international de Lanaudière**

Plan de cours  
Formation sur la négociation DEAL

**INSCRIPTION**

# L'équipe de Celsius Solutions, division d'Halifax Consulting



## Pourquoi Halifax ?

Nous croyons qu'ensemble, nous pouvons faire la différence sur la pérennité de votre entreprise en investissant sur l'organisation et la performance de votre équipe de vente.

## Comment ?

En mettant en commun votre expertise et expérience avec les nôtres, nous adapterons les meilleures pratiques à votre département des ventes pour vous permettre d'atteindre vos objectifs à tous coups.

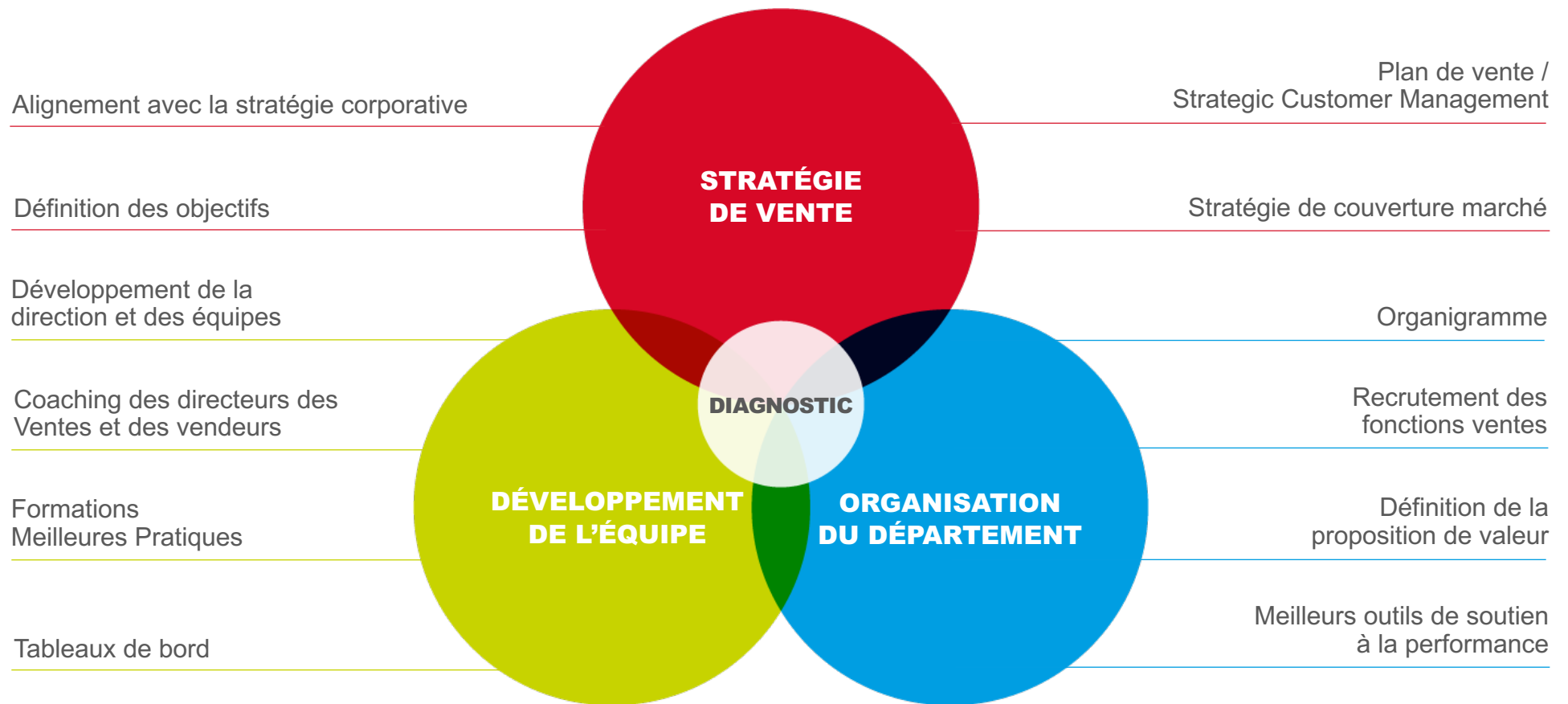
## Orienter. Exécuter. Mesurer.

Les résultats de votre équipe de vente sont tributaires de ses actions. Pour aller chercher le maximum du potentiel de vos marchés actuels et futurs, il est nécessaire d'avoir une fonction vente qui est à la hauteur de vos défis.

# Nos domaines d'expertise



**Pour vous permettre de bien faire les bonnes actions au bon moment auprès des bonnes personnes**



La pandémie a changé les façons d'aborder les marchés internationaux. La vente est devenue un défi et sans doute pour les 2 prochaines années.

Afin d'aider les exportateurs avec ce nouveau défi, **Laurentides International** souhaite organiser une formation-coaching sous la forme d'une cohorte pour un maximum de 8 participants provenant d'entreprises exportatrices de la région des Laurentides.





# **Celsius Académie**

**APPRENDRE – PRATIQUER – RENFORCER**



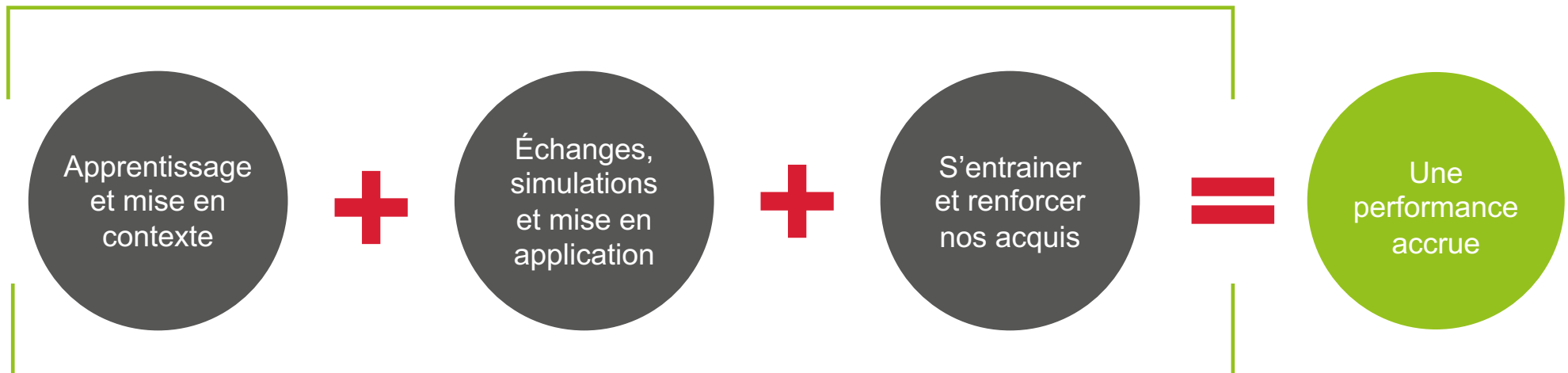
Celsius Solutions offrira une formation qui combinera des conférences virtuelles, ateliers de simulation et utilisera une plateforme de *e-learning*.

La plateforme, les entraînements ainsi que les sujets de coaching seront adaptés en fonction de la réalité de chaque participant.

Les 8 entreprises participantes devront réaliser un parcours de formation par étape basée sur l'approche suivante :

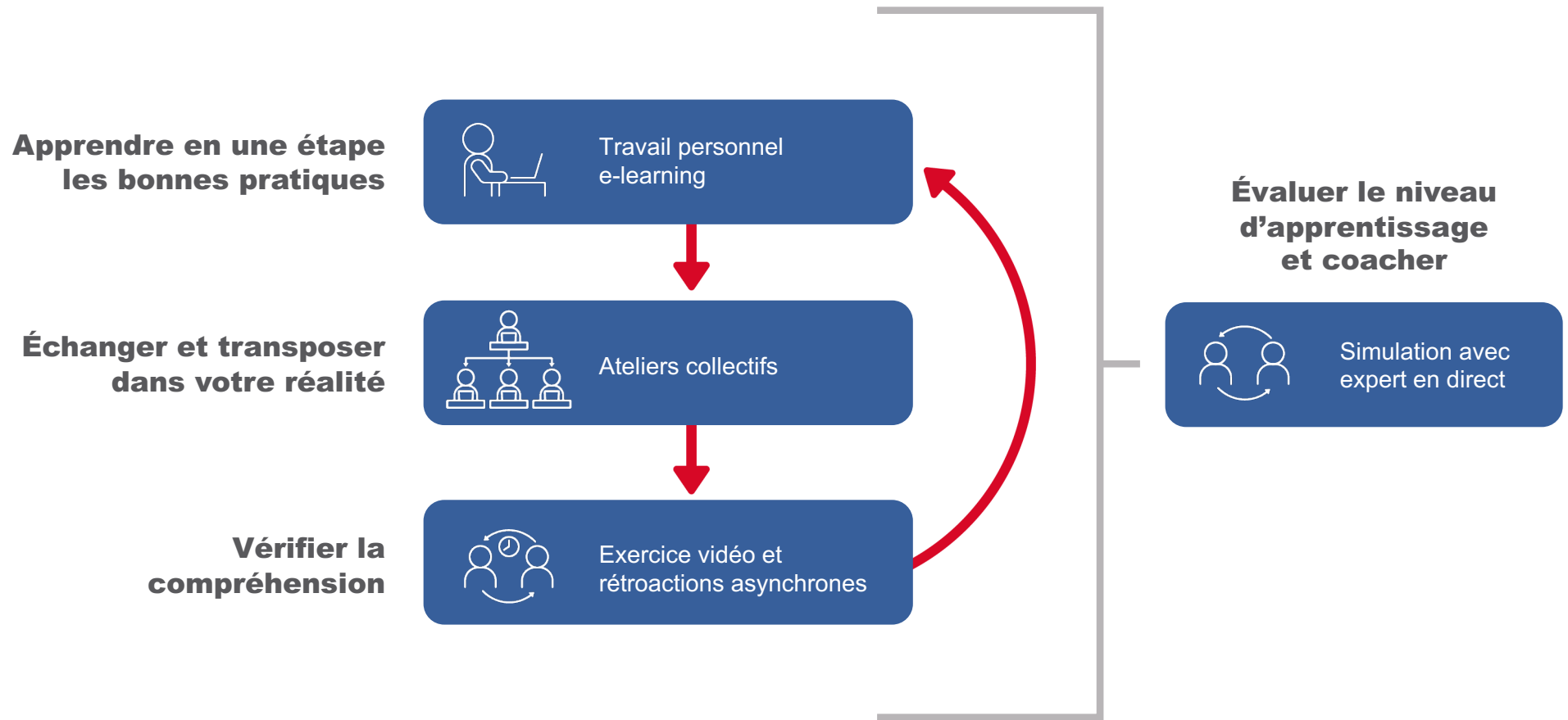
- Formation/coaching pour la négociation à l'international :  
DEAL<sup>®</sup> (la négociation : défendre ses objectifs)

## Les 3 ingrédients pour se perfectionner



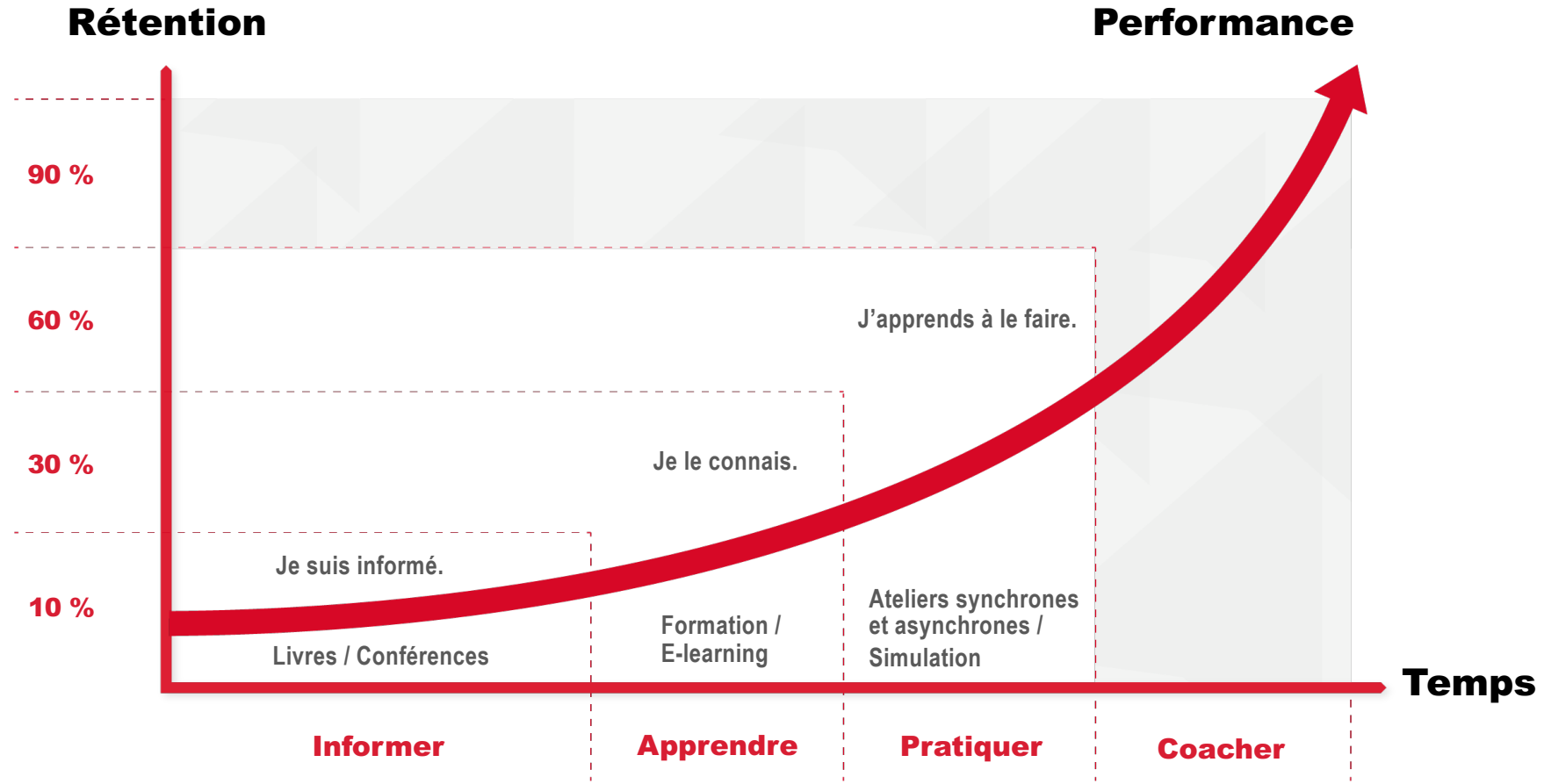
**Perfectionnement supporté par un gestionnaire - coach**

# Notre approche





# Une approche pédagogique pour changer vos réflexes



**Le cône de l'expérience** (Cone of Experience) est développé au cours des années 1940 par Edgar Dale. Il démontre l'impact à court, moyen et long terme des différentes méthodes d'apprentissage.

## Pour qui ?

- 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

**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 en quelques mots

Venez vous confronter à l'une des meilleures **approches en négociation** grâce à l'approche DEAL. Cette approche est utilisée par les plus grands négociateurs des multinationales avec leurs comptes stratégiques... Nous les avons formés !

## Le plus de la formation

- Cette formation traite avec lucidité le thème de la négociation en BtoB. Elle a pour objectif premier de permettre de mieux défendre ses conditions.
- Elle poursuit également l'objectif implicite d'armer les participants pour oser négocier même (surtout ?) dans des situations apparemment déséquilibrées.
- La pédagogie de cette formation alterne de façon très rythmée, apports, vidéos erreur et vidéos modèles et transpositions. Ainsi la transposition dans le contexte est facilitée par la visualisation de pratiques concrètes.

# La négociation – Comprendre et se préparer aux rapports de force inhérents à toute négociation



- Donner sa confiance a priori
- Pas de confiance sans contrôle
- Utiliser le levier de la réciprocité en amont de la négociation
- Comprendre les effets de seuil et d'irréversibilité
- Distinguer position et objectif
- Quand et comment annoncer sa position initiale
- Mener de front 3 négociations : le "Qui", le "Comment" et le "Quoi"
- Éloge de la lenteur ou comment optimiser les conditions pour obtenir des contreparties
- Réagir aux excès de l'autre partie
- Ne pas dire que c'est la fin... le montrer

- Savoir dire le dernier "Non"
- Rétablir les équilibres de négociation
- Mesurer sa BATNA (Best Alternative To Negotiated Agreement) et celle de l'autre
- Savoir oser exprimer ses atouts
- Repérer et déjouer les tactiques distributives (le salami, "c'est à prendre ou à laisser", l'urgence, le bon et le méchant...)
- Savoir réagir avec assertivité dans des situations de tension (client difficile, agressif, manipulateur,...)

# Apprentissage à distance DEAL® : Négociation



Ateliers collectifs



Exercice vidéo et rétroactions asynchrones

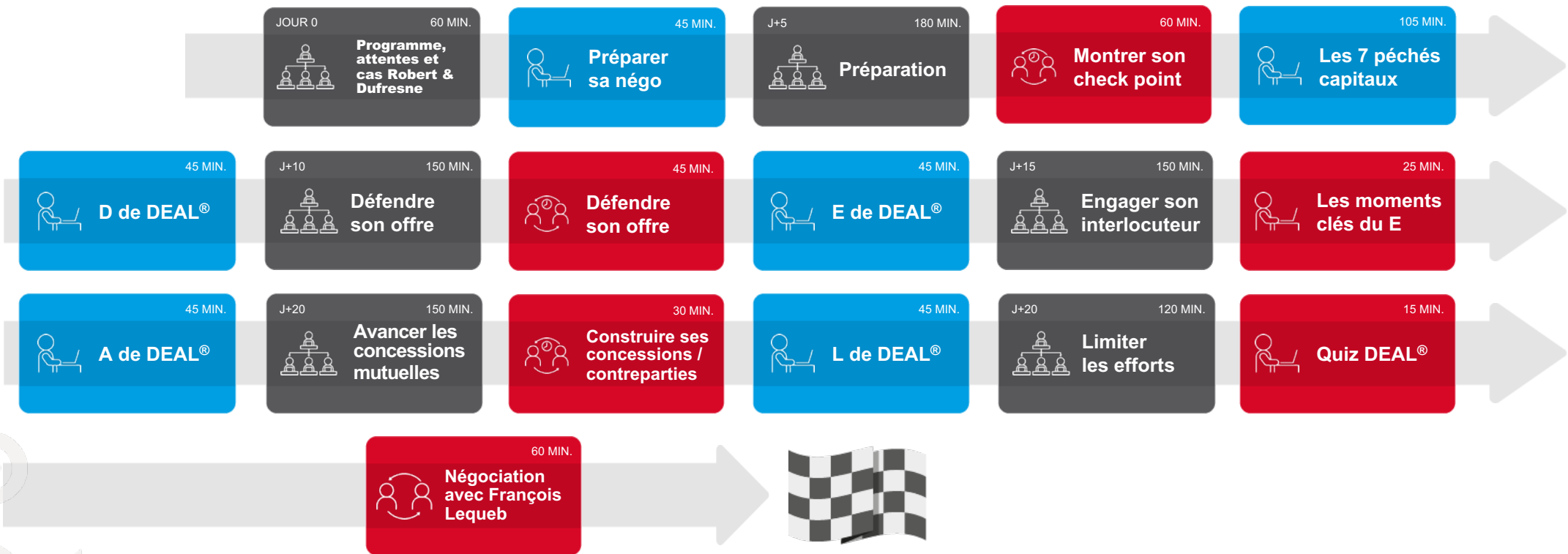


Travail personnel e-learning



Simulation avec expert en direct

Durée du participant : 2,5 jrs (23 h)



**Votre formateur/coach**





---

*Stratège et coach d'affaires, Gérald Perron aide les individus et les entreprises à mieux penser et mieux agir.*

---

**Mon profil :**

- Expertise en ventes, éprouvée depuis plus de 20 ans
- Stratège et coach d'affaires certifié
- Communicateur certifié et reconnu
- Expertise en T.I. depuis 30 ans, et particulièrement dans les logiciels
- Expérience en vente de produit, de services, gestion des entreprises
- Compréhension complète du cycle de vie des produits et des services dans les entreprises
- Solide expérience en tant que conférencier et consultant
- Certification AtmanCo, tests psychométriques
- Titulaire d'une Maîtrise en Informatique de l'Université de Montréal, Canada



## Mon parcours :

- M. Perron commence sa carrière dans les TI en développement de logiciels. Dix années dans ce secteur lui permettent d'acquérir une connaissance étendue de ce domaine ainsi qu'une méthode de raisonnement structurée.
- Il gravit par la suite rapidement les échelons pour devenir spécialiste de produits, directeur de comptes puis directeur général de l'entreprise.
- En 2016, après plusieurs années comme responsable des ventes et du marketing dans une grande entreprise en TI, il fonde sa société de coaching pour soutenir les entreprises dans leur croissance.
- En 2017, M. Perron rejoint Celsius Solutions Ventes, intégrant un groupe d'experts en vente lui offrant la possibilité d'échanger sur les meilleures pratiques et de développer la pratique de consultant au Québec.