



# **ADJAN**

## FORMATION

### **ÊTRE INFLUENT DANS LA NÉGOCIATION**

**14H**

#### **OBJECTIF DE LA FORMATION**

À l'issue de cette formation, le participant sera capable d'adopter une posture de négociation centrée sur l'humain afin d'influencer positivement son interlocuteur, gérer la relation dans la durée et sortir des schémas de négociation classique, en mobilisant des outils relationnels adaptés au contexte.

**PRÉSENTIEL**

**LIMOGES - REIMS - NANCY**

 **adjan.fr**



# Notre programme

---

## **MODULE 1 : Comprendre les leviers humains de la négociation**

- Les mécanismes psychologiques et émotionnels en négociation
- Besoins, motivations et freins des interlocuteurs
- Biais cognitifs et impact sur la prise de décision
- Différences entre négociation de position et négociation relationnelle

## **MODULE 2 : Posture, communication et prise d'influence**

- Posture du négociateur et crédibilité perçue
- Communication verbale et non verbale
- Écoute active, questionnement stratégique et reformulation
- Techniques d'influence éthique basées sur la relation

## **MODULE 3 : Sortir de la zone de confort et créer une relation gagnant-gagnant**

- Déconstruction des schémas classiques de négociation
- Gestion des objections, résistances et tensions
- Adaptation de la stratégie selon le profil de l'interlocuteur
- Construction d'une relation durable et de confiance



# Les modalités de formation

## PRÉREQUIS ET PUBLIC VISÉ

Aucun prérequis  
Commerciaux, managers, dirigeants, chargés de relation client

## DURÉE DE LA FORMATION

Cette formation se déroule sur une période totale de 14h (évaluation comprise).

## ATTESTATION

Une attestation de formation vous sera délivrée à la fin de la formation sous les conditions suivantes : Assiduités, participation aux ateliers réalisation des évaluations

## COMPÉTENCES ATTESTÉES

### 1- Stratégie de prospection

Mettre en œuvre une stratégie de négociation fondée sur l'influence humaine en analysant la posture de l'interlocuteur et en adaptant sa communication verbale, non verbale et relationnelle pour atteindre un accord gagnant-gagnant.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluations formatives : QCM, comptes rendus...
- Évaluations sommatives : QCM, comptes rendus...
- Évaluation de satisfaction sur ADJAN LEARNING

## MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

Jusqu'à 2 mois après signature de la convention de formation.

Un test de positionnement avant la formation est effectué sous la forme d'un questionnaire afin de juger le niveau du stagiaire entrant.

## CERTIFICATION

Une attestation de formation vous sera délivrée à la fin de la formation

## ACCESSIBILITÉ

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Nos intervenants adaptent les rythmes, temps de formations et les modalités pédagogiques en fonction des différentes situations de handicap. Si vous êtes en situation de handicap, contactez notre référent handicap M. JACQUES par mail [contact@adjan.fr](mailto:contact@adjan.fr) afin d'adapter au mieux la formation à vos besoins spécifiques .

## MÉTHODES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- Apport de connaissances, mises en situation
- Accompagnement pendant la formation par un formateur
- Questionnement sur le forum BEEDEEZ
- Illustration de la formation avec des cas concrets (exemples pratiques tirés notamment des sanctions)

 74 rue du Dr Lemoine, 51100 Reims

 [contact@adjan.fr](mailto:contact@adjan.fr)

 03 72 60 60 31

### Prix :

Tarif Inter entreprise : 700€/HT  
Sur Devis



**PRÉSENTIEL**  
**DISTANCIEL**  
**ASYNCHRONE**

# FORMATION

## Développement de structure

**56H**

### OBJECTIF DE LA FORMATION

Acquérir les compétences nécessaires pour organiser, planifier, développer, et gérer efficacement ma structure sportive.



# PROGRAMME DE LA FORMATION

## MODULE 1 : GESTION DE PROJET

- Analyse et audit de ma structure
- Planification de projet et structuration en lien avec ma structure
- Obligations juridiques envers les parties prenantes
- Gestion du budget et de la trésorerie

7H

## MODULE 2 : FONDAMENTAUX DU MARKETING

7H

- Qu'est ce que le marketing sportif ?
- Promotion et commercialisation des produits et services de votre structure (Que puis je vendre ? A qui ? Comment ?)
- Développement de votre marque
- Connaître sa structure (vision, missions, moyens).

## MODULE 3 : COMMUNICATION DIGITALE LINKEDIN

- Gestion de la présence en ligne sur LinkedIn
- Stratégie de communication sur LinkedIn
- Ateliers pratique

7H

## MODULE 4 COMMERCIAL

### SPONSORING ET PARTENARIATS

- Offre partenaire et activations.
- Création d'un book partenaire.
- Activation de partenariats pour maximiser les retombées.

### VENDRE SES OFFRES

- Commercial
- Prendre des rendez-vous.
- Répondre aux objections et conclure une vente.

9H

9H

## MODULE 5 DIGITAL

### OPTIMISATION DES RÉSEAUX SOCIAUX

- Créer un planning stratégique sur un trimestre.
- Créer sa charte graphique et une affiche événement.
- Utiliser des visuels de qualité.
- Identifier ses différents publics, leurs usages et besoins, et les leviers numériques pertinents.

### CAPTER SON PUBLIC

- Identifier les indicateurs KPI et suivre la performance.
- Leads : générer et gérer des leads qualifiés via les réseaux sociaux.
- Gestion de la présence en ligne et des communautés RS : savoir créer des stories et entretenir son feed sur Instagram et Facebook..

## MODULE 6 : ÉVÉNEMENTIEL SPORTIF ET EXPÉRIENCE CLIENT

7H

- 
- 
- 

- Pourquoi organiser un événement ?
- Gestion de l'expérience fan et partenaire
- Créer et financer son événement
- Analyse des retombés et fidélisation

## MODULE 7 : LE JEU AU COEUR DU PROJET

- Les objectifs de l'analyse du jeu
- Comprendre les éléments clés
- Méthodologie de l'analyse vidéo

10H

## PRÉREQUIS ET PUBLIC VISÉ

Aucun prérequis Salariés de structures sportives, responsables de clubs.

## COMPÉTENCES ATTESTÉES

### 1 Développement de stratégies marketing adaptées au sport

Identifier les caractéristiques uniques du marché sportif, segmenter efficacement la clientèle, et développer des campagnes de marketing qui captivent et mobilisent les fans. Intégrer les tendances actuelles du marketing sportif, telles que les partenariats avec les influenceurs, les activations numériques innovantes et la personnalisation des expériences, pour maximiser l'impact de leurs initiatives marketing.

### 2 Communication impactante dans le monde du sport

Créer une identité de marque puissante et la mise en œuvre de stratégies de communication percutantes. Développer des messages qui résonnent avec leur public cible, à utiliser efficacement les médias sociaux pour amplifier leur portée, et à créer des campagnes de communication mémorables autour d'événements sportifs.

### 3 Gestion des relations clients dans le domaine sportif

Personnaliser les approches de vente en fonction des produits et services sportifs. La gestion des relations clients dans le domaine sportif, l'utilisation d'événements sportifs comme opportunités de vente, et l'application de techniques de vente consultative pour répondre aux besoins spécifiques des amateurs de sport.

### 4 Utilisation des médias sociaux

Utiliser les médias sociaux et du marketing digital dans le contexte sportif. Cela inclura la capacité à élaborer des stratégies de marketing digital spécifiques au sport, à gérer efficacement la présence en ligne et les communautés sportives sur les médias sociaux.

### 5 Maîtriser les stratégies de partenariat

Négocier les contrats de sponsoring, et l'activation créative de partenariats. Les participants apprendront à évaluer les opportunités de sponsoring en fonction de leur alignement avec la marque et les objectifs.

## DURÉE DE LA FORMATION

Cette formation se déroule sur une période totale de 56h (évaluation comprise).

## MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

Jusqu'à 2 mois après signature de la convention de formation.

Un test de positionnement avant la formation est effectué sous la forme d'un questionnaire afin de juger le niveau du stagiaire entrant.

## ACCESSIBILITÉ

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Nos intervenants adaptent les rythmes, temps de formations et les modalités pédagogiques en fonction des différentes situations de handicap.

Si vous êtes en situation de handicap, contactez notre référent handicap M. THIBAULT par mail [contact@adjan.fr](mailto:contact@adjan.fr) afin d'adapter au mieux la formation à vos besoins spécifiques .

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ▶ Évaluations formatives : QCM, comptes rendus...
- ▶ Évaluations sommatives : QCM, comptes rendus...
- ▶ Évaluation de satisfaction sur BEEDEEZ

## MÉTHODES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- ▶ Apport de connaissances, mises en situation
- ▶ Accompagnement pendant la formation par un formateur
- ▶ Questionnement sur le forum BEEDEEZ
- ▶ Illustration de la formation avec des cas concrets (exemples pratiques tirés notamment des sanctions)

## ATTESTATION

Une attestation de formation vous sera délivrée à la fin de la formation sous les conditions suivantes : Assiduités, réalisation des évaluations

## EQUIPE PÉDAGOGIQUE



Formateur référent :  
Thibault JACQUES

## Contact :

03 72 60 60 31  
[contact@adjan.fr](mailto:contact@adjan.fr)

## Tarif :

Le coût de la formation est de : 2240€/HT