

► Objectifs et capacités visées

Mieux préparer les négociations et les entretiens du processus de négociation

Être plus à l'aise dans la négociation des affaires

Maîtriser les techniques de base de la négociation commerciale

Mieux découvrir nos interlocuteurs et leur personnalité pour adapter nos techniques de négociation

Professionaliser notre approche relationnelle et commerciale



MENER DES NEGOCIATIONS EFFICACES

► **Durée et formats au choix** 8 Demi-journées ou 4 journées espacées. 4 Journées consécutives
Possible 100% en ligne à distance en mode synchrone

► **Public concerné** tous publics

► **Prérequis** bonne maîtrise de la langue. Aucun autre prérequis

► Programme

Préparation de la négociation

Maîtriser et analyser les conditions précédant la négociation en s'appuyant sur des exemples concrets des participants
Savoir apprécier l'implication de la culture sur la négociation
Différencier nos stratégies de négociation selon le type de client, l'enjeu stratégique, les critères de risques
Établir une check-list de préparation de nos prochaines négociations
Mieux maîtriser les conditions du déroulement des négociations, au téléphone, en visioconférence, en face à face et en réunion sur la base de situations réelles ...

Pratique et stratégies de négociation en modèle relationnel

Gérer efficacement et analyser les relations avec nos clients nouveaux et anciens
Pratiquer et évaluer les principes de relation humaine qui favorisent la collaboration
Faire la différence entre les différents types de négociation auxquels sont confrontés les participants, négociation distributive, intégrative, mixte, relationnelle ou transactionnelle
S'entraîner activement aux situations de négociation type propres à votre situation

Tactiques de communication efficace en négociation d'affaires

Rappel des fondamentaux de la communication et de la négociation d'affaires
Pratique intensive des techniques de dialogue et de découverte pour mieux connaître nos interlocuteurs et cerner leur personnalité
Du bon usage des questions en négociation
Cerner les différents types de clients pour mieux négocier en approche constructive, ou en situation tendue, d'après les cas vécus par les participants
Pratique de négociations en situation intégrative, tendue, mixte, dans un contexte relationnel, puis transactionnel (couvrant plus de 90% des situations rencontrées par les participants)

Pratique et tactiques de négociation

Echanges sur les 13 catégories de tactiques de négociation
Maîtriser et pratiquer les tactiques de concession
Savoir s'affirmer et dire son désaccord de façon constructive
Traiter les objections pour mieux progresser dans notre tactique de négociation
Savoir gérer les rapports de force dans la négociation
Pratiquer les techniques de construction d'accord en négociation d'affaires
Savoir préparer des négociations et se fixer des marges de manœuvres
Savoir négocier les contreparties liées aux concessions lors de nos négociations



► Programme (suite)

Maîtrise des situations tendues

Identifier les situations difficiles ou tendues rencontrées par les participants et repérer les bonnes pratiques pour les gérer les conflits

Les techniques pour gérer ou désamorcer des litiges

Maîtriser les situations complexes pour consolider les positions et rapports avec les clients potentiels

Mieux gérer les aspects humains dans les situations de conflit ou de pression

Savoir apprendre de ses échecs pour les négociations à venir

Pratique de situations réelles et simulations

Réussir nos stratégies de négociation

Préparer et rédiger des stratégies et tactiques de négociation sur nos cibles prioritaires pour planifier l'augmentation de nos succès

Choisir les meilleurs leviers de négociation pour atteindre nos objectifs sur nos 3 prochaines négociations

Pratiquer et appliquer sur des cas réels (championnat de négociation avec grille d'analyse de notre efficacité)

► Méthodes pédagogiques

Alternance d'exposés théoriques et d'exercices pratiques
(Prédominance de la pratique)

Travail en sous-groupes

Documentation pédagogique reprenant les points théoriques essentiels vus pendant le stage.

Utilisation de jeux de formation et d'outils de connaissances des personnes le cas échéant

Possibilité d'utiliser la vidéo pour enregistrer certaines simulations

Fixation d'objectifs individuels de progression par les stagiaires.



Accès handicap : nous consulter. Toutes nos formations publiques sont adaptées aux personnes porteuses d'un handicap. Nous contacter pour les modalités d'assistance technique et pédagogique.

► Niveau de formation des animateurs

Niveau 2 de l'éducation nationale

Modalités et délais d'accès

Nous contacter par le site, par téléphone ou par mail au minimum 3 semaines

► avant le début de la formation, réponse sous 48h

Modalités de validation des acquis

Evaluation des acquis : quiz, travaux et exercices d'application pendant le stage

Evaluation à chaud et attestation de stage

► Tarif

Inter 2100€ HT Intra : Nous consulter Réponse sous 48 heures

MàJ : 05/10/2021