

Public :	Tout public
Prérequis :	Aucun
Durée :	2 jours (14 heures)
Objectifs :	A l'issue de la formation, le participant est capable de : Connaître les différentes phases de la négociation Identifier les enjeux et étapes clés d'une négociation Mettre en œuvre une stratégie gagnant/gagnant

Programme :

Bien préparer sa négociation

- Définir le cadre et se fixer des objectifs précis
- Analyser les facteurs d'influence
- Définir ce qui est négociable ou pas
- Choisir un environnement adapté

Analyser les parties prenantes

- Comprendre le contexte de la négociation
- Prendre en compte la matrice des besoins
- Préparer des réponses aux principales objections, méthode CAP

Développer une attitude de conviction pour mieux négocier

- Pratiquer l'écoute active et la reformulation
- Prendre en compte la place et l'importance du non verbal
- Préparer une réponses aux principales objections
- Manifester de l'assurance
- Développer des techniques d'explication, justification
- Savoir mettre en avant et défendre la valeur ajoutée

Agir sur les rapports de force

- Décoder les différents langages
- Optimiser sa pratique de la méthode contrepartie-concession
- Mettre en œuvre une stratégie gagnant-gagnant
- Envisager les échanges possibles et les solutions à creuser pour sortir des blocages.

Conclure un accord pérenne

- Engager ses partenaires et formaliser un accord
- Consolider l'accord obtenu

Méthode pédagogique :

Transmission des apports théoriques par des exposés et des exercices.

Découverte des enseignements par le questionnement et les échanges avec et entre les participants.

Modalités d'inscription :

L'inscription est validée par un entretien téléphonique ou physique.

Modalités d'évaluation :

Le participant doit s'auto-évaluer au début et à la fin de la formation. Cette auto-évaluation est complétée par un questionnaire de fin de formation pour évaluer les compétences acquises durant de la formation et un questionnaire de satisfaction.