

PROGRAMME DE FORMATION – *présentielle*

SAVOIR NEGOCIER UN ACCORD GAGNANT/GAGNANT

Objectifs de la formation

- ✓ Intégrer la notion de négociation "gagnant-gagnant"
- ✓ S'approprier le processus d'une négociation
- ✓ Savoir préparer efficacement une négociation
- ✓ Savoir construire et présenter une argumentation orientée "gagnant-gagnant"
- ✓ Maîtriser le changement de registre relationnel dans le cadre d'une négociation
- ✓ Développer son assertivité face à des objections et des situations relationnelles difficiles en négociation
- ✓ Savoir inciter l'interlocuteur à la décision.

Public visé et prérequis

Toute personne amené à négocier des accords avec des partenaires internes ou externes, dans une relation hiérarchique, transversale client-fournisseur ou commerciale

Absence de prérequis. Tous publics. Il est cependant pertinent d'avoir suivi le module « Construire des relations interpersonnelles positives »

Contenu de la formation

- Les similitudes et les différences entre la vente et la négociation
- Les 5 règles d'or d'une négociation réussie
- La méthodologie de préparation d'une négociation
- La construction structurée d'une argumentation
- Le fil conducteur général d'une négociation
- La conduite des étapes clefs d'une négociation
- Les concepts, outils et postures de l'affirmation de soi dans une situation de négociation
- Les principales situations difficiles en négociation
- Les registres du négociateur face aux situations difficiles

Durée de la formation et modalités d'organisation

Durée : 2 jours soit 14h

Dates : nous consulter

Horaires : de 9h à 12h 30 et de 13h 30 à 17h

Lieu : Avignon

Groupe : de 4 à 10 stagiaires

Moyens & méthodes pédagogiques

Approche interactive : conscientisation, appropriation et mise en pratique :

*Jeu en équipe sur les fondamentaux de la négociation
- Préparation de cas de négociation fictifs et réels -
Exercice de mise en situation entre 2 Participants volontaires -
Débriefing personnalisé de la prestation
- Partage d'expériences en plénière.*

Classeur ou chemise pédagogique avec supports remis au stagiaire

Evaluation/sanction de la formation

Evaluation à chaud des acquis de la formation

Evaluation de la satisfaction de la formation par les stagiaires

Attestation de fin de formation

Qualité du ou des intervenants

Laurence Raguenet, consultante-formatrice, coach dans les domaines de la communication, du management, du développement personnel