

2 jours



Préparer et réussir ses négociations

Contexte :

Pour obtenir de meilleurs résultats lors de vos négociations (tarifaires, volumes, contractuelles, politiques etc ...) il est essentiel pour vous d'intégrer :

- des outils formalisés et directement applicables
- des réflexes pour réagir
- une capacité à prendre de la hauteur

Cette formation est conçue pour vous y aider grâce à une alternance de théorie et de cas pratiques pédagogiques.

Contenu

Structure d'un entretien de négociation et règles d'or de la négociation

- Cas décontextualisé
- Les premières règles d'OR / structure type
- La notion d'ambition dans la fixation des objectifs
- La notion de concession et contrepartie
- Les étapes incontournables d'une négociation, structure type
- Les objectifs et les Règles d'Or de la phase de premier contact
- Les objectifs et les Règles d'Or de la phase de recherche des objectifs réels
 - Stratégie de questionnement
 - Stratégie d'engagement
- Les objectifs et les Règles d'Or de la phase de concession / contrepartie / argumentation
 - La matrice des concessions
 - La notion de scénario de négociation
- Les objectifs et les Règles d'Or de la phase de conclusion
- Conclusion sur les Règles d'Or de la négociation
- Pièges à éviter
- Comment sortir des sentiers battus
- « Focus », méthode de préparation des négociations, video, entraînements
- Cas de mise en Pratique contextualisé
- Importance de se préparer à la négociation – bénéfices que l'on peut attendre d'une préparation organisée
- Focus est une méthode simple efficace et formalisée pour se préparer à négocier
- Présentation de la Check-list
- Importance de la communication non-verbale et de la congruence en négociation
- Cas pratique contextualisé : mise en application des curseurs de la négociation
- Cas de mise en pratique de l'ensemble de la check-list
- Plan d'entraînement individuel

Public concerné

- Les managers, directeurs, commerciaux

Objectifs

Maîtriser les techniques fondamentales dans les différentes phases de la négociation

- Préparer et construire une négociation
- Acquérir les méthodes efficaces à conduire une négociation
- Savoir conclure
- S'entraîner à mener des négociations difficiles

Méthodes

pédagogiques

Alternance d'apports théorie et d'exercices pratique

Les apports théoriques sont directement présentés sous PowerPoint, et font appel à l'ensemble des techniques multimédia utilisables

Le cas décontextualisé : permet de comprendre les fondamentaux de tout type de négociation.

Le cas contextualisé : permet de s'entraîner sur une situation de négociation courante dans vos métiers.

Lieu et Budget

Paris 75002 ou Clichy 92110
1200,00€HT par participant