



Mener une négociation

2 JOURS
14 HEURES

Formation Mener une négociation à Clermont-Ferrand, Auvergne.

OBJECTIFS

- ✿ Choisir et utiliser des outils adaptés aux étapes identifiées, tout en adoptant les postures justes
- ✿ Identifier et repousser vos propres limites de négociateur, notamment en situation difficile.

PARTICIPANTS

Dirigeants, managers, responsables commerciaux, commerciaux ou toute personne souhaitant optimiser son pouvoir de négociation commerciale.

PREREQUIS

Aucun

MOYENS PEDAGOGIQUES

Un support de cours par stagiaire

VALIDATION DES ACQUIS

Validation en cours de formation par des mises en situation

Certification possible

PROGRAMME

1. METHODOLOGIE ET OUTILS DE PREPARATION A LA NEGOCIATION

- ✿ Bien comprendre son environnement
- ✿ Identifier ses forces et ses faiblesses (talent distinctif, talon d'Achille, plus-values, moins-values, notoriété...)
- ✿ Etablir son baromètre motivation, enthousiasme, attitude, objectifs
- ✿ Se poser les bonnes questions pour trouver les bonnes réponses du QQQCCP au questionnaire contextuel
- ✿ Fixer des objectifs clairs (cible, maximum, minimum)
- ✿ Obtenir, si possible, le maximum d'informations sur l'autre partie
- ✿ Personnifier son interlocuteur
- ✿ S'appuyer sur ses clients ambassadeurs
- ✿ Etablir clairement les enjeux pour chaque partie
- ✿ Savoir formuler des propositions acceptables
- ✿ Développer une approche stratégique des négociations importantes

2. COMMUNIQUER POUR CONVAINCRE

- ✿ Raisonner pour argumenter efficacement
- ✿ Anticiper et savoir traiter les différents types d'objections
- ✿ Rebondir sur une argumentation contextuelle
- ✿ Faire preuve d'agilité positive
- ✿ Optimiser les trois langages





- ✿ S'ouvrir pour dévoiler
- ✿ Etablir les conditions de la confiance mutuelle
- ✿ Franchir les étapes de l'adhésion à la fidélisation

3. STRUCTURE DE LA NEGOCIATION

- ✿ Intégrer les différentes phases de la négociation
- ✿ Gérer à bon escient le temps imparti
- ✿ Trouver la bonne alternance et le bon rythme
- ✿ Faire des propositions conciliables
- ✿ Négocier à partir d'intérêts
- ✿ Agir face aux difficultés
- ✿ Négocier en équipe

4. PROCESSUS, OUTILS ET POSTURES DE LA NEGOCIATION

- ✿ Créer la relation
- ✿ Comprendre son interlocuteur
- ✿ Décrypter les postures et les attitudes
- ✿ Jouer de l'indissociable paire : concession / contrepartie
- ✿ Gérer les situations tendues, voire conflictuelles
- ✿ Compenser les paliers de pression : du stress à l'adrénaline positive
- ✿ Acter pour conclure

EXEMPLES DE TRAVAUX PRATIQUES (A TITRE INDICATIF)

- ✿ Autodiagnostic : quel est votre profil de négociateur ?
- ✿ Mise en situation : à partir de situations professionnelles apportées par les participants, entraînement pour négociateur - Débriefing
- ✿ Construction d'outil : élaborer sa grille de négociation
 - Argumentaire
 - Valeur ajoutée
 - Objectifs
- ✿ Jeu de rôle : entraînement pour traiter des objections

TARIF

Sur mesure

