

OBJECTIFS

Les participants doivent être capables de :

- Acquérir les techniques et outils de l'entretien de négociation intégrant les spécificités de l'entreprise et de leur activité
- Mettre en place une négociation gagnant / gagnant
- Acquérir les comportements efficaces
- Créer un climat de confiance avec leurs interlocuteurs

METHODES PEDAGOGIQUES

- Echanges d'expériences et analyse de situations vécues
- Exercices ciblés, jeux de rôle filmés
- Mettre les stagiaires en situation, les pousser dans leurs retranchements
- Faire des arrêts sur image, des débriefings
- Faire des allers-retours entre la théorie et la pratique



CONTENU PEDAGOGIQUE

Mener à bien les grandes étapes de la négociation

- Préparer efficacement sa négociation
- Déterminer le contexte, les acteurs, les objectifs, les enjeux, les intérêts et les exigences de la négociation
- Connaître les leviers de prise de décision de ses interlocuteurs
- Connaître les différents profils du négociateur
- Apprendre à traiter des demandes, proposer des contreparties, accorder des concessions
- Anticiper et traiter les objections

Acquérir les comportements efficaces

- Orienter vers une négociation gagnante / gagnante
- Pratiquer l'écoute active
- Relancer efficacement en posant les questions adéquates afin d'obtenir d'avantage d'informations
- Gérer plusieurs interlocuteurs et les multitudes de sujets
- Comprendre la notion d'échange des valeurs
- Maîtriser les techniques de reformulation pour s'assurer de la compréhension : confirmer l'accord, éviter les malentendus
- Verrouiller chaque point de la négociation
- Intégrer les techniques et outils permettant de créer un climat de confiance avec ses interlocuteurs

Savoir parler d'argent

- Quand
- Comment
- Pourquoi

Conclure son entretien

- Déterminer le niveau d'engagement et le plan d'actions à suivre
- Verrouiller l'issue de la négociation

DUREE

1 à 2 jours