

PROGRAMME DE FORMATION

La négociation en pratique

(référence A09)

Objectifs

- Comprendre l'enjeu et le déroulement d'une négociation
- Appréhender les différents styles de négociation
- Acquérir les aptitudes et techniques pour obtenir un accord de façon constructive
- Appliquer des techniques de négociation « gagnant-gagnant »
- Créer un climat de résolution positive des conflits
- Savoir quand arrêter de négocier et sortir d'une situation de blocage

Public

Toute personne ayant à mener des négociations dans le cadre de son activité

Prérequis

Stage accessible sans prérequis spécifique

Méthodes et support

Pédagogie interactive alternant méthodologie et cas pratiques : des mises en situation analysées en groupe, jeux de rôle, et exercices pratiques seront mis en oeuvre tout au long de la formation. Chaque participant pourra élaborer un plan de progrès personnalisé. Un support de cours sera remis à chaque participant.

Durée

2,00 jour(s)
14:00 heures

Informations complémentaires

Intervenant

Consultante en négociation commerciale et relation client

Parcours Formation

- Directeur
- Responsable d'opérations



Témoignage d'un participant

« Point fort de la formation : l'expérience de la formatrice sur le sujet, sa capacité d'adaptation du contenu en fonction des attentes des participants, le caractère ludique et interactif »

Pour tout renseignement complémentaire : formation@scet.fr

Contenu

Les grands principes de la négociation raisonnée « gagnant / gagnant »

- Présenter les arguments sous un angle positif
- Traiter de façon séparée questions et personnes
- Se concentrer sur les intérêts de chacun
- Explorer plusieurs pistes de solutions
- Traiter les objections tout en préservant la relation
- Valoriser les concessions et contreparties
- Baser l'entente finale sur des critères objectifs et vérifiables

Préparer sa négociation

- Définir ses objectifs
- Analyser les rapports de force entre les négociateurs
- Choisir sa stratégie de négociation
- Connaître le profil de ses interlocuteurs
- Mesurer l'intérêt mutuel à négocier

Les compétences relationnelles du négociateur

- Connaître les compétences relationnelles d'un bon négociateur
- Pratiquer l'écoute active
- Privilégier le comportement assertif dans ses négociations
- Savoir dire non sans bloquer la relation

Exprimer ses sentiments sans agresser

- Gérer son stress et les tensions
- Affirmer son leadership
- Pratiquer l'assertivité

Déjouer la mauvaise foi

- Gérer les situations ou les rapports de force déséquilibrés
- Sortir vainqueur face à un négociateur démagogique ou manipulateur
- Les tactiques efficaces et créatives

Maîtriser la méthodologie et toutes les phases de la négociation

- Exposé des positions et analyse du problème
- Recherche de solutions
- Etude des solutions, formalisation de l'accord, suivi des décisions