

MENER DES NEGOCIATIONS DIFFICILES

Cette formation est à destination aussi bien de commerciaux que de managers, cadres et dirigeants d'entreprise.

Le pré-requis : avoir expérimenté des situations de négociation.

MODALITES PRATIQUES

- 2 journées (2x7h soit 14h)
- 8-12 participants
- 1 à 2 formateurs

SESSION INTRA

Cette formation est aussi proposée en intra-entreprise, nous contacter pour avoir un devis.

COMPETENCES ACQUISES A L'ISSUE DE LA FORMATION

- Maîtriser le déroulé et le **processus** d'une négociation
- Préparer avec **stratégie** sa négociation
- Développer son sens **tactique** pour savoir réagir selon le contexte
- Acquérir des techniques pour **résister** dans les situations difficiles
- Développer sa qualité d'écoute
- Développer une attitude assertive face à son interlocuteur
- Acquérir les réflexes pour réagir aux critiques et gérer son stress
- Réussir à gérer les désaccords avec diplomatie

PEDAGOGIE

Les concepts présentés sont rendus **opérationnels** par des mises en pratique au sein du groupe. Nous nous appuyons sur les vécus des participants, ainsi que sur des mises en situation concrètes. La réussite de cette formation passe par l'implication des participants qui bénéficient d'un **accompagnement individualisé** assuré par le ou les formateurs.



30 rue des Marais - 01120 LA BOISSE
Alexis +33 6 02 36 79 63
contact@cofluence.fr - www.cofluence.fr

CONTENU ET OBJECTIFS

- **Préparer stratégiquement la négociation**
 - Analyser les enjeux de son interlocuteur
 - Préparer un plan d'actions
 - Préparer la communication des aspects « négatifs »
 - Connaître le déroulé, le processus d'une négociation

- **Négocier en gérant ses émotions**
 - Réagir positivement à une critique
 - Utiliser les techniques de l'écoute active
 - Maîtriser ses émotions
 - Savoir défendre son prix
 - Se montrer sûr de soi

- **Traiter efficacement les objections**
 - Adapter le traitement selon la phase de la négociation
 - Reconnaître la nature de l'objection
 - Utiliser les différentes parades
 - S'approprier la démarche d'analyse et de traitement

- **Conclure la négociation**
 - Réagir aux contre-propositions
 - Savoir dire « Non » et conserver la relation
 - Obtenir un compromis
 - Sortir des situations d'impasse
 - Trouver une alternative gagnant/gagnant