

RÉUSSIR SES NÉGOCIATIONS

Public

Manager, Responsables de projets, acheteurs ou commerciaux

Objectifs

- > Identifier son fonctionnement en situation de négociation
- > Gagner en efficacité et en performance dans ses négociations
- > Structurer son approche de la négociation
- > Mesurer les enjeux, affûter ses arguments, ajuster son comportement
- > Acquérir des outils pour faire face aux situations difficiles

Processus / Contenu

Réalisation

Durée
2 jours

Animation
Consultants seniors

*Appropriation optimale par mises en situation.
Nombre réduit de participants.*

Dates & Lieux 2010
Paris
27-28 mai
8-9 nov

Coût
1350 € HT

Négocier : les enjeux actuels

- > La différence entre vendre, négocier et résoudre un conflit
- > Pourquoi négocier ?
- > Les différents types de négociation

Maîtriser la psychologie de la négociation

- > Le non verbal dans la négociation
 - > Les transactions psychologiques
 - > Le rôle des émotions
 - > Les attitudes clés en négociation
 - > Faire face aux tentatives de déstabilisation
- *Atelier* : Autodiagnostic de son style de négociateur

Comment bâtir une stratégie gagnante

- > La dimension stratégique de la préparation : L'analyse du rapport de force
- > Le choix d'une stratégie : conciliation, affrontement, évitement, gagnant / gagnant
- > L'importance de la BATNA et la règle des 3 objectifs
- > La gestion dynamique des concessions

Adopter un comportement adapté : la posture du négociateur

- > Comprendre motivations et valeurs de ses interlocuteurs
 - > Clarifier les enjeux relationnels et techniques
 - > Repérer les signaux de tension
 - > Adresser des messages d'autorité et des messages d'ouverture
 - > Ecouter pour mieux convaincre
- *Exercice* : Training - vidéo permettant de connaître et d'utiliser les concepts de base de la communication

Argumenter pour atteindre ses objectifs

- > Valoriser ses points différenciateurs
- > Structurer son argumentation
- > La gestion des silences

Conduire la négociation

- > Explorer les besoins : De la demande au besoin réels
 - > Privilégier des attitudes positives (Questionnement, écoute, argumentation, gestion des objections)
 - > Déceler les pièges et sortir des situations de blocage
 - > Formuler des propositions et en recevoir
 - > Echanger des concessions
 - > Identifier les signaux d'accord et conclure la négociation
- *Exercices* : Mises en situation sur les différentes phases de négociation