

Négociation efficace

2 Jours - 13 heures

Objectifs de la formation	<ul style="list-style-type: none"> • Présenter, défendre son offre et conclure avec succès • Savoir préparer la négociation • Savoir identifier son style de négociateur • Savoir défendre son offre chiffrée • Savoir engager la négociation • Savoir verrouiller l'accord
Profil	<ul style="list-style-type: none"> • Responsables commerciaux, ingénieurs commerciaux, commerciaux chargés d'affaires, tout collaborateur ayant à négocier
Prérequis	<ul style="list-style-type: none"> • Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation
Déroulement des journées	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analyse des erreurs souvent commises <ul style="list-style-type: none"> • Le manque de clarté : missions, objectifs, moyens... 2. Que signifie « négociateur » <ul style="list-style-type: none"> • Définition • Principes de base : la négociation gagnant-gagnant • Les deux dimensions de la stratégie du négociateur • Les 4 types de négociateurs • Les 4 étapes de l'intervention en négociation 3. Se préparer à la négociation <ul style="list-style-type: none"> • Les différents types de négociation • Se poser les bonnes questions • Mes compétences relationnelles en négociation • Ma préparation personnelle (mon état d'esprit, ma détermination, mon ouverture, ma connaissance et ma légitimité sur ce dossier) • Préparer des propositions acceptables • Envisager les propositions adverses 4. Mener une négociation <ul style="list-style-type: none"> • La méthodologie • Des positions inconciliables • La négociation à partir des intérêts • Les difficultés d'application et comment les surmonter • Négocier en équipe • S'affirmer dans la négociation • Recommandations pour le négociateur gagnant

Négociation efficace

2 Jours – 13 heures

Déroulement des journées

5. Quelques techniques

- La technique du singe (se « battre » sur le superflu pour obtenir l'essentiel)
- La technique Colombo (soyons intelligents, ayons l'air bête)
- La technique du questionnement (renvoyer toute question par une question tant que je ne suis pas sur mon terrain)
- La relance du dialogue (les techniques de reformulation et de questionnement)
- Les 9 règles de l'argumentation

6. Evaluer une négociation

- Analyse fonctionnelle
- Analyse relationnelle (gagnant-gagnant)

Méthodes Pédagogiques

- Groupe à taille humaine pour privilégier la qualité des échanges 4 à 10 personnes maximum
- 40% d'apports théoriques & méthodologiques et 60% de mises en pratique
- Notre méthodologie pédagogique privilégie l'expérience et la mise en pratique des théories abordées lors de la formation afin de permettre une intégration simple, efficace et concrète grâce aux :
 - Quiz, tests, mises en situation et exercices ludiques
 - Échanges et partages d'expériences entre participants, travail en sous-groupe et réflexion individuelle
 - Boite à outils, cartes « trucs et astuces », balle anti-stress, liens vidéos, ...
- Support de cours remis à chaque stagiaire ou mis à disposition sur plateforme Web

Evaluation de la formation

- Questionnaire préalable communiqué en amont pour connaître les attentes
- Evaluation tout au long de la formation au travers d'échanges et de questions visant à valider la pleine compréhension des concepts et enseignements transmis
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

Validation de la formation

- Tour de table en fin de formation pour valider les acquis
- Feuille d'émargement
- Attestation de fin de formation

Modalités

- Toutes les modalités, les dates et l'accessibilité sont consultables sur notre site <https://www.afcom-performance.com/nos-services/formations>