

“ Négocier au quotidien ”

Le processus de la négociation gagnante

PROGRAMME

Se préparer pour bien négocier

- Cibler l'objectif de la négociation : acheter, vendre, faire adhérer, motiver, accompagner
- Clarifier ce qui est négociable / non négociable, les limites, les possibles
- Lister les points à évoquer lors de la rencontre, préparer et adapter son offre
- Acquérir les qualités d'un bon négociateur : présentation, langage, voix, discours, gestes...
- Connaître le cadre de la négociation
- Comprendre les motivations et les valeurs de ses interlocuteurs
- Adapter son style de négociation aux interlocuteurs et à leurs besoins
- Savoir se mettre en forme, se forger un état d'esprit favorable à la négociation

Se centrer sur l'interlocuteur et montrer notre intérêt

- Écouter activement. Développer une attitude empathique. Etre présent.
- L'art de poser des questions, d'encourager l'interlocuteur à exprimer ses motivations, ses besoins, ses attentes. Savoir mettre à l'aise.
- Ajuster son mode de communication. Communiquer dans le langage et sur le terrain de l'autre. Observer les gestes, les postures, les attitudes et les mimiques afin de rester synchrone avec son interlocuteur.



Public concerné

Toute personne souhaitant développer ses atouts pour la négociation. Tous les collaborateurs amenés, chaque jour, à négocier : dirigeants, chefs d'équipe, managers, commerciaux, acheteurs, responsables du personnel en charge de la négociation sociale.

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Objectifs

Mener efficacement les différents types d'entretiens professionnels : embauche, évaluation, relations humaines, ventes, achats, conflits...

Durée : 16 heures réparties sur 2 jours consécutifs en présentiel (déjeuners inclus)

Coût net : 1090 €/pers les 2 jours





Organisme de formation
Tél 06 09 13 57 95

Mail contact@forma2.eu

Tour de table pour recueillir les attentes des participants

Les moyens pédagogiques :

- Support de cours
- Exercices pratiques
- Mise en situation

L'évaluation des acquis :

- Réalisée en fin de formation par un questionnaire écrit

La sanction de la formation :

- Attestation de fin de formation

Les + pédagogiques:

“ Les participants sont avant tout **acteurs** de leur formation et élaborent leur propre parcours afin de **construire** un projet individuel à l'issue de la formation.”

“ Une pédagogie essentiellement **active** et **participative** où réflexion et créativité se joignent aux apports théoriques et aux mises en pratique.”

“ La valorisation des échanges interprofessionnels et la réflexion par groupe de travail permettent l'acquisition de **nouvelles visions** et de **nouvelles pratiques** en entreprise.”

Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.

Chaque situation étant unique, nous vous demandons de préciser à l'inscription votre handicap.

Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil et vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions en accord avec votre employeur. Pour toutes informations complémentaires, nous vous conseillons les structures suivantes : **ONISEP**, **AGEFIPH** et **FIPHFP**

La relation de négociation

- Un processus par étape
- Réussir la prise de contact : créer le climat favorable
- Se positionner clairement : s'accorder sur le cadre et l'objet de la négociation
- Donner et obtenir sereinement les informations indispensables. Explorer toutes les pistes du dialogue
- Rechercher une perception commune, se placer dans une logique d'intérêt commun pour assurer un accord durable, repérer les points de négociation possibles de l'autre, ses zones de souplesse

Conduire la négociation

- Explorer les besoins de chacun, privilégier les attitudes positives (questionnement, écoute, argumentation, gestion des objections)
- Déceler et déjouer les pièges et les manœuvres, faire face à l'urgence, au "bluff", aux tentatives d'intimidation. S'affirmer face aux comportements agressifs, passifs et manipulateurs sans se laisser aller à la colère. Faire face aux situations délicates
- Faire face au temps et au silence dans la négociation, aux interruptions, aux détours et aux pauses. Le sens de l'humour, allié précieux. Formuler des propositions et en recevoir, faire des concessions
- Quand conclure ? Identifier les signaux d'accord, savoir conclure
- Mettre en place le suivi des décisions, des accords, des questions et des objectifs

www.forma2.eu

Cette formation peut donner lieu à une adaptation en intra-entreprise