La négociation en pratique

Domaine : Achats / Ventes

Réf. : 1757AV

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer une relation de « gagnant- gagnant » avec ses partenaires
- Convaincre efficacement et trouver des solutions, des compromis
- Négocier, argumenter, être persuasif
- Savoir gérer les conflits en cours de négociation pour gagner en impact & savoir traiter les objections efficacement

PRÉ-REQUIS

Aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Moyens pédagogiques : Alternance entre théorie et exercices pratiques. Un support de cours adapté remis à chaque participant. Salle de cours équipée / connexion internet / matériels de projection / Tableaux / Paper Board.

Modalités d'évaluation : Evaluation au fur et à mesure des exercices pratiques / Questionnaire de satisfaction / Attestation de stage / Evaluation sommative par le formateur sur 5 questions.

Formation en présentiel : A l'aide de l'application EDUSIGN, les stagiaires ont un accès afin d'émarger pendant la formation et de répondre à une opinion qualité lors de la fin de la formation.

Formation en distanciel : A l'aide d'un logiciel, les stagiaires interagissent entre eux et avec le formateur / Accès à l'environnement d'apprentissage (supports,...)et aux preuves de suivi (émargements, évaluation,opinion qualité...) via la plateforme Edusign / Convocation avec lien de connexion.

CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

Un ou plusieurs tests de personnalité sont transmis en amont de la formation via un lien internet.

LA NEGOCIATION : DE QUOI PARLE t'- ON ?

- La négociation « gagnant-Gagnant »
- C'est un accord dans lequel chaque partenaire se préoccupe de l'intérêt de l'autre
- L'objectif étant de trouver un accord profitable pour l'ensemble des parties en présence dans la négociation gagnant-gagnant

COMMENT CRÈER UN CLIMAT PROPICE A L'ECHANGE ?

- Les techniques de communication interpersonnelles : l'écoute, l'empathie, la reformulation, l'interprétation, la déperdition, la généralisation
- La communication verbale et non verbale ?

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public
L accessibilité à la formation pour les personnes en situation de handicap est étudiée en amont selon les informations fournies.

DURÉE ET DATES

-Durée :
2 journées soit 14 heures

-Délai d'accès :
Réponse par mail dans les 72h.
En inter : inscription à la prochaine session suivant le nombre de places disponibles.
En intra et en individuel : en fonction du planning déterminé par le client.

-Dates des inter-entreprises :
Nous contacter
.En Intra ou Individuel :
Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

En inter-entreprises :
604€ HT / Jour / personne

En intra-entreprises :
1199€ HT / Jour / groupe
Groupe de 2 à 4 pers.

1495€ HT / Jour / groupe
Groupe de 5 à 10 pers.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?
02 32 74 56 94 Numéro unique d'appel

- Comment s'assurer que vous avez bien compris et que vous êtes compris ?
- Apprendre à vous connaitre, gérer vos propres peurs et croyances limitantes
- Comprendre le cadre de référence de vos interlocuteurs
- Et vous, quel négociateur êtes-vous ?

COMMENT DECOUVRIR LES BESOINS DE VOTRE INTERLOCUTEUR POUR ADAPTER VOTRE DISCOURS ?

- Comment monter une bonne argumentation, comment créer un argumentaire adapté ?
- Comment obtenir des accords profitables pour les deux parties ?
- Comment s'affirmer ? gagner en assertivité

LES DIFFERENTES PHASES D'UNE NEGOCIATION

- Comment se préparer ?
- Le diagnostic
- Les enjeux
- La stratégie et l'organisation
- Les marges de manoeuvre
- Les différentes phases de la négociation
- Les aboutissements possibles

LES OBJECTIONS

- Qu'est-ce qu'une objection
- Comment préparer les objections ?
- Comment y répondre dans une stratégie gagnant-gagnant
- Analyser les différents niveaux d'opposition : opinions, faits, les repérer et les gérer
- Comment gérer efficacement les situations déstabilisantes ?
- Comment anticiper, gérer les situations conflictuelles ?
- De quoi parle t-on ?

LES DIFFERENTES SITUATIONS CONFLICTUELLES EN NEGOCIATION

Fiche mise à jour le 23/08/2024

NOS CERTIFICATIONS

© FORCE 7 Formation / Conseil / Coaching - Tous droits de reproduction réservés - contact@force7-formation.fr