Mener une négociation dans un cadre professionnel

Domaine : Achats / Ventes

Réf. : 2456AV

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 et 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

Comprendre les mécanismes de la négociation et des concepts associés afin d'en maîtriser les codes et identifier la meilleure stratégie à adopter

- Connaître la définition d'une négociation
- Connaître les buts d'une négociation
- Connaître la définition des concepts associés à la négociation : concertation, débat, décision...
- Connaître les avantages et inconvénients d'une négociation
- Connaître les différents types de négociation
- Connaître les types de résultats d'une négociation (gagnant/gagnant, gagnant/perdant...)
- Connaître les rôles des différents acteurs dans une négociation

Analyser la situation de négociation afin d'identifier les différentes variables impliquées et construire la technique de négociation adéquate aboutissant à un accord "gagnant/gagnant"

- Connaître l'objet et le contexte de la négociation
- Connaître les enjeux et objectifs de son /ses interlocuteurs
- Connaître la typologie de son /ses interlocuteurs
- Savoir mesurer le rapport de force des acteurs de la négociation
- Savoir définir ses propres objectifs
- Savoir définir ses propres marges de négociation
- Connaître les qualités d'un négociateur
- Savoir diagnostiquer ses propres capacités de négociateur

Préparer son argumentaire pour élaborer des propositions au service de ses objectifs et des contre-propositions pour lever les situations de blocage

- Connaître les principes de l'argumentation
- Connaître la structure d'une argumentation
- Savoir anticiper/faire face aux tentatives de déstabilisation
- Savoir anticiper/dépasser les blocages
- Savoir construire une check-list de questions à poser
- Savoir préparer un plan alternatif

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 Jours 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 :
.En présentiel
15-16 Mars 2027
07-08 Juin 2027
25-26 Octobre 2027

.En Intra ou Individuel :
Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

Nous consulter

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

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

Respecter la structure d'un entretien ou d'une réunion de négociation pour construire un discours plus convaincant

- Connaître les temps forts d'un entretien ou d'une réunion de négociation
- Connaître le contenu à aborder dans chacun des temps forts de l'entretien ou de la réunion de négociation
- Savoir construire une grille de négociation

Conduire un entretien ou une réunion de négociation pour rechercher un accord satisfaisant pour tous les acteurs de la négociation

- Savoir aménager un espace favorable à la négociation
- Connaître les différentes techniques de négociation
- Savoir utiliser la technique de négociation adaptée au contexte
- Connaître les leviers de négociation
- Savoir gérer ses émotions et celles de son/ses interlocuteurs
- Savoir répondre aux objections, aux questions délicates
- Savoir identifier les besoins et intérêts de son/ses interlocuteurs
- Savoir argumenter
- Savoir développer la confiance réciproque en écoutant et en validant les intérêts de son/ses interlocuteur(s)
- Savoir favoriser la prise de décision

Conclure l'entretien ou la réunion de négociation par un accord formel pour engager les acteurs de la négociation

- Savoir repérer les moments et les signes pour formaliser un accord
- Savoir définir les différentes solutions gagnant/gagnant
- Savoir conclure un accord gagnant/gagnant
- Connaître les techniques de conclusion

Appliquer les techniques de communication verbale, non verbale et para-verbale pour assurer une communication efficace et renforcer la portée du message

- Connaître et appliquer les bases de la communication : canaux, modes et registres
- Connaître les obstacles à la communication : cadre de référence, proxémie et bruits
- Savoir adopter une posture/allure adaptée à la situation
- Savoir choisir la bonne gestuelle pour faire passer les émotions appropriées

Pratiquer l'écoute active et traiter avec bienveillance et respect les questions et remarques de son/ses interlocuteur(s) pour encourager les interventions constructives

- Savoir questionner
- Savoir utiliser les silences
- Savoir reformuler

Communiquer de manière assertive pour affirmer sa confiance en soi sans heurter son/ses interlocuteur(s)

- Connaître la notion d'assertivité
- Connaître les techniques d'assertivité
- Savoir appliquer les techniques d'assertivité (en groupe ou en face à face)

Pérenniser les accords de la négociation en respectant les engagements pris pour renforcer la confiance et la coopération et contribuer au bien-être des collaborateurs en favorisant une issue satisfaisante pour tous

- Savoir déterminer les points positifs et les axes d'amélioration de la négociation
- Savoir mettre en place un plan de perfectionnement (indicateur de performance)
- Savoir tirer un enseignement de la situation passée
- Savoir mettre en place un plan de suivi des accords engagés et une éventuelle renégociation

Fiche mise à jour le 23/08/2024

NOS CERTIFICATIONS

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