

Négocier avec efficacité, niveau 1 se positionner, argumenter



CV-67 2 Jours (14 Heures)



Description

Ce stage s'adresse à tous ceux qui souhaitent développer la dimension relationnelle dans les négociations et mieux cerner leur style personnel. Il leur permettra d'analyser les rapports de force en présence et le fonctionnement de leur interlocuteur en vue d'adapter leur comportement et leur argumentation.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Tous ceux qui souhaitent développer leur potentiel de négociateur.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Apprendre à se situer dans une situation de négociation Communiquer et prendre l'ascendant sur son interlocuteur Construire un scénario pour atteindre ses objectifs Argumenter pour influencer la négociation Repérer les moments et les signes pour conclure

Programme de la formation

Identifier les enjeux de la négociation

- Apprendre à se situer dans toutes les situations.
- Devenir un véritable négociateur.
- Identifier les différences entre vendre, négocier et résoudre un conflit.
- Utiliser les différents types de négociation.

Maîtriser la psychologie de la négociation

- Faire face aux tentatives de déstabilisation.
- Connaître les techniques de marchandage.
- Maîtriser les transactions psychologiques.
- Utiliser le non-verbal et les attitudes clés.
- Mise en situation Communiquer et prendre l'ascendant sur son interlocuteur.

Savoir analyser les rapports de force

- Les variables et le champ de la négociation.
- Qu'est-ce qui fonde les rapports de force ? Exemple d'une grille d'analyse des rapports de force.
- Réflexion collective Echange et retours d'expérience sur les rapports de force lors d'une négociation.

Savoir construire sa stratégie

- Le choix d'une stratégie : gagnant-gagnant, donnant-donnant, conciliation, affrontement ou évitement.
- La règle des trois objectifs.
- Savoir toujours garder une alternative.
- La proactivité et l'anticipation.
- Travaux pratiques Construction d'un scénario pour atteindre des objectifs.

Se préparer à négocier

- Construire une check-list des questions à se poser.
- Tester votre style personnel de négociation.
- Travaux pratiques Préparation et validation d'un mémento de négociation.

Identifier la mission du négociateur

- Manager les acteurs de la négociation.
- Utiliser la socio-dynamique.
- Pratiquer la négociation horizontale et verticale.
- Travaux pratiques Identification des vecteurs et des acteurs de son environnement direct.

Savoir argumenter pour influencer la négociation

- Connaître ses points différenciateurs.
- Structurer son argumentation.
- Utiliser le registre émotionnel.
- Le feed-back.
- Reconnaître et répondre aux objections de son interlocuteur.
- Mise en situation Mise en situations filmées et débriefing sur l'argumentation lors d'une négociation.

Savoir conclure efficacement une négociation

- Repérer les moments et les signes pour conclure.
- Obtenir l'accord, son suivi et l'éventuelle renégociation.
- Après : "relire" la négociation et faire un bilan.
- Mise en situation Jeux de rôles et mises en situation filmées.
- Débriefing sur la conclusion d'une négociation.