

## Négocier avec efficacité, niveau 2 être bon stratège et réussir en environnement complexe



CV-67 2 Jours (14 Heures)



### Description

Développer une approche stratégique de la négociation. Optimiser le résultat dans un environnement complexe. Se préparer efficacement aux négociations en équipe. Apprendre à confronter des points de vue divergents en restant constructif et à progresser en maturité émotionnelle dans les situations difficiles.

### À qui s'adresse cette formation ?

#### Pour qui

Toute personne désireuse de développer son savoir-faire en matière de négociation, intervenant en relations hiérarchiques, commerciales ou transverses.

#### Prérequis

Aucun.

### Les objectifs de la formation

- Comprendre les stratégies de négociation S'entraîner à la pratique de la négociation en équipe Traiter les objections de façon constructive Entrez ici un objectif pédagogique

### Programme de la formation

#### Distinguer les deux stratégies de négociation

- Comprendre les deux stratégies de négociation.
- Maîtriser les différents leviers et cerner les risques.
- Cibler les critères de choix.
- Identifier des pistes d'action pour gérer les situations délicates Travaux pratiques Cas concrets.
- Déterminer la stratégie la plus adaptée sur la base de différents exemples.

#### Mettre en oeuvre la stratégie directe

- Le canevas de mise en oeuvre.
- Les comportements associés.
- Travaux pratiques Mises en situation filmées (une même situation sera jouée deux fois pour illustrer les deux stratégies).
- S'entraîner à la pratique de la stratégie d'engagement.

### Mettre en oeuvre la stratégie indirecte

- Le canevas de mise en oeuvre.
- Les comportements associés.
- Travaux pratiques Mises en situation filmées.
- S'entraîner à la pratique de la stratégie de contrôle.

### Négocier en équipe

- Les spécificités de la négociation en équipe.
- La répartition des rôles.
- Travaux pratiques Mises en situation collectives.
- S'entraîner à la pratique de la négociation en équipe.

### Traiter les objections de façon constructive

- Les repères méthodologiques.
- La technique ACRA.
- Travaux pratiques Mises en situation collectives.
- S'entraîner à traiter les objections de façon constructive .

### Désamorcer les situations conflictuelles

- Connaître son profil de résolution de conflit.
- De la tension au conflit.
- Ce qui persuade, ce qui dissuade.
- Canevas de négociation en situation de fortes tensions.
- Travaux pratiques Autodiagnostic.
- Mieux se connaître pour progresser en maturité émotionnelle.

### Faire face aux comportements difficiles

- Contourner les tactiques d'obstruction (polémique, passage en force).
- Démasquer la manipulation.
- Désamorcer l'agressivité et confronter les comportements déviants.
- Contrecarrer la disqualification.
- Travaux pratiques Travaux en sous-groupe et échanges.
- Identifier des pistes d'action pour confronter les comportements de blocage et gérer les situations "délicates" listées par les participants.