

Négociation : pratiques et outils au quotidien



CV-66 3 Jours (21 Heures)

Description

La négociation fait partie des actes professionnels quotidiens. Que ce soit avec les membres de son équipe, ceux des autres équipes, ses partenaires, ses clients, il s'agit de savoir construire une relation saine, constructive et pérenne. La formation 'Négociation : pratiques et outils au quotidien' vous apportera les outils et méthodes utiles pour améliorer votre efficacité en négociation, même dans les situations de négociation difficiles les plus courantes.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Toute personne vivant au quotidien des situations de négociation. Pour les personnes qui souhaitent une formation spécifique à la négociation commerciale.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Identifier ses points forts et ses points de vigilance en situation de négociation
- Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif tout en préservant la qualité de la relation
- Préparer ses négociations avec efficacité
- Mener ses négociations pour aboutir à une conclusion mutuellement satisfaisante
- Mieux gérer les situations de blocage en négociation et sortir des situations tendues

Programme de la formation

Choisir son approche en négociation

- Identifier l'impact de ses représentations en négociation.
- Repérer les attitudes instinctives, leurs avantages et leurs risques.
- Choisir sa posture pour négocier.

Préparer sa négociation

- Analyser le contexte et les enjeux de chacun des partenaires de négociation.
- Mesurer objectivement le rapport de force.
- Définir ses objectifs et ses marges de négociation. Préparer ses arguments.
- Envisager les échanges possibles et les solutions à creuser pour sortir des blocages.

Maîtriser les étapes clés de la négociation

- Entamer la négociation sur des bases saines.
- Clarifier les intérêts de chacun : écouter ses partenaires pour comprendre leurs besoins ; argumenter pour influencer la négociation.
- Rechercher un accord mutuellement satisfaisant : gérer les objections de façon constructive ; créer de la valeur avant de la répartir ; jouer sur les marges de manœuvre de chacun sans perdre de vue son objectif.
- Conclure un accord pérenne : engager ses partenaires et formaliser un accord ; consolider l'accord obtenu.
- Mise en situation Training : gérer les objections.

Gérer quatre situations difficiles en négociation

- Lever les freins d'un partenaire qui bloque la négociation.
- Sortir d'un conflit : négocier lorsque la charge émotionnelle est forte.
- Déjouer les tentatives de déstabilisation.
- Trouver un accord objectif lorsque les intérêts sont contradictoires.
- Mise en situation Négociations 'training' en situation difficile.