

Techniques de négociation



ACH-34 2 Jours (14 Heures)

Description

La négociation, qu'elle ait lieu dans le cadre professionnel ou personnel, joue un rôle crucial dans la gestion des situations quotidiennes. C'est dans cette optique que notre formation en négociation se distingue, en vous enseignant à vous adapter tant aux contextes variés qu'aux profils de vos interlocuteurs, afin de transmettre votre message de manière claire et efficace en toutes circonstances.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Tout cadre/manager qui souhaite développer son potentiel de négociateur et gérer plus efficacement les situations qu'il rencontre quotidiennement, aussi bien vis-à-vis des clients externes que de l'interne (collaborateurs, hiérarchie, services transverses)

Prérequis

Être amené à mener diverses négociations dans son quotidien professionnel

Les objectifs de la formation

- Préparer des arguments pour entrer en négociation de façon structurée
- Identifier la bonne orientation stratégique
- Développer un savoir-faire pour transformer les situations d'affrontement en opportunités

Programme de la formation

1- Mieux se connaître pour mieux négocier

- Utiliser efficacement les techniques d'introspection, d'observation, de communication pour maîtriser la psychologie de la négociation
- Adapter sa communication en fonction du niveau de maturité de ses interlocuteurs
- Exploiter le vocabulaire de son interlocuteur

2- Cultivez vos compétences de négociateur influent !

- Décrypter les jeux d'influence, de pouvoir et adapter son comportement pour créer un climat de confiance
- Convaincre sans contraindre, oser la directivité à juste mesure
- Entrer en négociation de façon structurée
- Cerner les enjeux, les leviers, le contexte de la négociation et détecter le pouvoir décisionnel : hiérarchiser objectifs et marges de manœuvre
- Mesurer le degré de dépendance, optimiser les relations et rapports de force

3- Les facteurs clés de succès d'une négociation

- Accepter les enjeux de l'autre
- Valoriser la qualité des propositions
- Construire son argumentaire et prévoir les arguments de son interlocuteur
- Démontrer un comportement positif en toute situation

4- S'entraîner aux différents registres et techniques de négociation

- Repérer les indices de flexibilité pour ajuster sa stratégie : renverser les positions et/ou rééquilibrer la relation
- Déjouer les pièges de la négociation
- Sortir des situations de blocage et oser dire non
- Maîtriser ses émotions limitantes, gérer son stress et optimiser la gestion du temps

5- Savoir conclure une négociation

- Les moments et les signes pour conclure, formaliser un accord
- Le suivi et l'éventuelle renégociation
- Verrouiller les points d'accord
- Pérenniser la relation : la matrice de fidélisation et de suivi