

AC046

BASES

2 jours 14 heures

1 141 €

Exonérés de TVA
Déjeuners offerts

Techniques de négociation

Instaurer, développer des partenariats

OBJECTIFS

- Utiliser ses capacités pour sortir de situations contradictoires ou bloquées
- Développer des terrains d'entente pour rester efficace

PROGRAMME

A. IDENTIFIER LES FONCTIONS DE CHACUN

1. Quels sont les vrais enjeux, les points de blocage véritables ?
2. Clarifier la situation avant de négocier

B. SE PRÉPARER À NÉGOCIER

1. Quel objectif avec quelle stratégie ?
2. Quels sont les seuils, critères de choix ?
 - a) gérer ses émotions
 - b) chercher le consensus

C. IDENTIFIER LE FONCTIONNEMENT DE SON INTERLOCUTEUR

1. Quelles sont ses intentions ?
2. Savoir se mettre à sa place pour mieux tenir sa propre position

D. ENGAGER LE PROCESSUS

1. S'exprimer, affirmer sa position
2. Fixer ce qui est négociable, ce qui ne l'est pas
3. Adapter le processus de réussite
4. Négocier ou rompre

E. NÉGOCIER POUR UN EFFET DURABLE

1. Assurer une issue durable pour chacun
2. Construire ensemble des solutions évolutives
3. Fixer ensemble une démarche de concertation / évolution
4. Négociation anticipative ou gestion de différends ?

F. CONCLURE - TECHNIQUE DE CLOSING

PUBLIC

- Responsables hiérarchiques ou transversaux
- Tous collaborateurs sujet à des enjeux dans les relations inter-services

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis.

POINTS FORTS

Chaque participant aura l'occasion de s'entraîner à la négociation à partir de ses propres cas et de son expérience. En fonction de ses besoins et d'une meilleure connaissance de son propre fonctionnement, chacun sera capable de déployer un climat et un processus de négociation au quotidien.

FORMATEUR(S)

Cette formation est animée par un professionnel de la vente et de la relation client, formateur expert de l'Ifpass.

SESSION(S) 2018

Paris,

22 mars
8 novembreDisponible en régions
sur demande

PERSONNALISATION DE PARCOURS

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

VALIDATION

Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation.