

Programme de la formation

Savoir négocier un accord gagnant-gagnant

Objectifs de la formation

- Intégrer la notion de négociation "gagnant-gagnant".
- S'approprier le processus d'une négociation.
- Savoir préparer efficacement une négociation.
- Savoir construire et présenter une argumentation orientée "gagnant-gagnant".
- Maîtriser le changement de registre relationnel dans le cadre d'une négociation.
- Développer son assertivité face à des objections et des situations relationnelles difficiles en négociation.
- Savoir inciter l'interlocuteur à la décision.

Contenu de la formation

- Les similitudes et les différences entre la vente et la négociation.
- Les 5 règles d'or d'une négociation réussie.
- La méthodologie de préparation d'une négociation.
- La construction structurée d'une argumentation.
- Le fil conducteur général d'une négociation.
- La conduite des étapes clefs d'une négociation.
- Les concepts, outils et postures de l'affirmation de soi dans une situation de négociation.
- Les principales situations difficiles en négociation.
- Les registres du négociateur face aux situations difficiles.

🕒 Durée

14 heures sur 2 jours consécutifs.

👤 Participants

Toute Personne qui dans sa fonction, est conduit à négocier des accords avec des partenaires internes ou externes, dans une relation hiérarchique, transversale ou client-fournisseur.

🔑 Pré-requis Pédagogiques

Idéalement avoir suivi les modules de formation : "S'approprier les clés de la communication efficace".

💬 Pédagogie

Module reposant sur une approche interactive dans laquelle le Participant prend conscience, s'approprie et met en pratique :

- **Jeu en équipe** sur les fondamentaux de la négociation.
- **Préparation de cas** de négociation fictifs et réels.
- Exercice de **mise en situation** entre 2 Participants volontaires.
- **Débriefing personnalisé** de la prestation.
- **Apports pédagogiques** vidéo-projetés.
- **Partage d'expériences** en plénière.

📎 Supports

- Powerpoint de présentation.
- Supports de travail papier.
- Document de synthèse papier.