

FORMATION

Management de la transition
Management et leadership

Mis à jour le 21/03/2025

Négocier avec succès : postures et stratégies gagnantes

> CETTE FORMATION

S'ADRESSE À

Cadres dirigeant, cadres supérieur/
directeurs/ managers Commerciaux
grands projet ou grands comptesAcheteurs

> PRÉ-REQUIS

Les participants doivent avoir :Des compétences de base en communication.Une compréhension générale des processus commerciaux.Une expérience pratique dans la gestion de projets ou la vente.

> INFORMATIONS PRATIQUES

Modalité : Présentiel
Durée : 2,00 jours

EN BREF

Les organisations sont sujettes à des systèmes de plus en plus complexes confrontés à des divergences d'intérêts, des évolutions accélérés dans leurs environnements et des objectifs qui peuvent être aussi opposés.La négociation est au cœur même des enjeux du secteur privé et public et vise à conclure des accords mutuellement bénéfiques entre les parties.Acquérir les compétences clés pour mener des négociations complexes de manière durable et efficace interne/externe à votre organisation. Explorer les approches de la négociation, basées sur des cas d'étude propres aux meilleures pratiques des négociateurs chevronnés, tout en prenant en compte l'impact des biais cognitifs. Cette formation vous permettra de perfectionner vos techniques de communication et d'évaluer vos résultats afin d'ajuster vos stratégies pour garantir une amélioration continue. C'est l'opportunité idéale pour maîtriser l'art de la négociation et atteindre des résultats gagnants.

OBJECTIFS

Appréhender les principes fondamentaux de la négociation commerciale et les différentes approches théoriques et méthodologiques Analyser les besoins et les points de vue des différentes parties prenantes afin de mener un projet commercial grand compte Formuler à l'écrit et à l'oral des stratégies de négociation adaptées à divers contextes Appliquer des techniques de communication efficaces pour influencer et amener à l'adhésion Évaluer les résultats d'une négociation et ajuster les stratégies futures

THÉMATIQUES

Acquérir le savoir-faire relationnel nécessaire pour mener da façon durable et efficace des négociations commerciales complexes

PRINCIPES ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

EVALUATION DES CONNAISSANCES

Exemples d'application, étude de cas, quiz...

COORDINATION

Fabrice DAVERIO, Coach, sophrologue, thérapeute, sophroanalyste, conseil en communication et leadership, MERKUTIO

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Journée	Accueil, tour de table des attentes et Ice-Breaker.
	Le cadre de la négociation : Définition et enjeux de la négociation. Ce qui est négociation et ce qui l'est pas. Négociations compétitive ou distributive (perdant-gagnant) vs coopérative ou intégrative (gagnant-gagnant) : les grands principes de la négociation raisonnée d'Harvard. L'étique en négociation.
	Temps de pause.
	Mises en situations et débriefes. Analyse des scénarios réels pour identifier les principes clés. Identifier les principaux biais cognitifs en négociation. Diagnostiquer ses propres biais cognitifs (test et débriefe).
	Déjeuner.
	Débriefe de la matinée.
	Meilleures pratiques des négociateurs chevronnés. Analyse des parties prenantes. Préparation de la négociation.
	Temps de pause.
	Activité pédagogique : simulation de préparation. Débriefe Bilan et évaluation de la journée.
Journée	Ice breaker : quel style de négociateur êtes-vous ?
	Communication assertive et protocole d'adhésion.
	Temps de pause.
	Mise en situations, feedbacks, débriefes. Les négociations difficiles - les règles du jeu.
	Déjeuner.
	Débriefe de la matinée. Activité pédagogique : jeux de rôles sur les négociations difficiles.
	Temps de pause.
	Les négociations difficiles - les manœuvres et manipulations les plus fréquentes. Evaluation des négociations, amélioration continue.
	Bilan et évaluation de la formation.