Négocier avec succès

2 jour(s) - 14,00 heure(s)

Programme de formation

Public visé

Ce cours s'adresse aux Commerciaux, acheteurs, managers, dirigeants et toute personne souhaitant renforcer ses compétences et son efficacité dans les négociations.

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Apprendre à défendre vos intérêts tout en préservant les relations
- Acquérir l'état d'esprit, les méthodes et les techniques de communication des négociateurs les plus performants
- Apprendre à préparer et à mener des négociations avec des interlocuteurs difficiles

Description / Contenu

1- Tour de table pour recueillir les attentes et les difficultés

- Échange sur les difficultés rencontrées et les attentes vis-à-vis de la journée

2- Introduction

- La négociation : enjeux, intérêts, expériences
- La négociation : un état d'esprit, une méthode

3- Le différend et la négociation sur des positions

- Les limites de la négociation sur des positions
- Des méthodes plus performantes existent

4- Traiter séparément les questions de personnes et le différend

- Se mettre dans la peau de l'adversaire et l'intéresser au résultat final
- Ecouter et communiquer pour construire une relation de travail
- Identifier les méthodes de communication efficaces et inefficaces

5- Se concentrer sur les intérêts en jeu et non sur les positions

- Détecter les intérêts de l'autre partie et se concentrer sur l'avenir
- Savoir se montrer résolu sans cesser d'être conciliant

6- Imaginer des solutions procurant un bénéfice mutuel

- Les principaux obstacles : les jugements hâtifs, la solution unique ...
- Elargir le champ des possibles et exploiter les intérêts communs

7- Exiger l'utilisation de critères objectifs

- Comment exiger et mettre au point des critères objectifs
- La négociation raisonnée permet des accords judicieux et à l'amiable

8- Comment aborder les situations difficiles

- Que faire lorsque la partie adverse :
- Est plus puissante ?
- Refuse de jouer le jeu ?
- Utilise des méthodes déloyales ?

Modalités pédagogiques

Formation animée en présentiel ou classe virtuelle

Action par groupe de 1 à 8 personnes maximum

Horaires : 09h00-12h30 / 13h30-17h00

Moyens et supports pédagogiques

Alternance entre théorie et pratique.

Modalités d'évaluation et de suivi

Qu'il s'agisse de classe virtuelle ou présentielle, des évaluations jalonneront la formation : tests réguliers des connaissances, cas pratiques, ou validation par une certification à l'issue de l'action par les stagiaires, au regard des objectifs visés

Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Afin de nous permettre d'organiser le déroulement de la formation dans les meilleures conditions possibles, contactez-nous.
Un entretien avec notre référent handicap pourra être programmé afin d'identifier les besoins et aménagement nécessaires.

Délai d'accès

• Pour les formations intra : Les modalités et délais d'accès sont à valider lors d'un entretien téléphonique préalable et selon disponibilités respectives.

• Pour les formations inter : Selon notre calendrier d'inter-entreprises