



NÉGOCIATION EFFICACE

Se positionner et argumenter pour obtenir gain de cause



PROGRAMME
Accessible en : Inter-entreprise ou Intra-entreprise ou à distance

J -15 > questionnaires avant-stage ciblant contexte, mission, difficultés et cas pratiques relayés par les participants

Jour 1

1 | Argumenter et influencer la prise de position de son interlocuteur

- ▶ Le réflexe CAP pour parler en termes de bénéfices pour l'autre
- ▶ Les techniques de questionnement
- ▶ L'art de la maïeutique

2 | Gérer l'opposition, les objections sans être déstabilisé

- ▶ Les 3 réactions classiques à une objection / "attaque"
- ▶ La notion d'accusé de réception
- ▶ La trame SARCAQ pour faire face sereinement

3 | Déjouer les tactiques de son interlocuteur

- ▶ Les moyens pour faire changer son interlocuteur de position
- ▶ Les types de recadrage
- ▶ Savoir dire non
- ▶ Les techniques pour résister
- ▶ Le DESC pour faire une critique recevable par un client

Ancrage des acquis

- ▶ Consolidation Plan d'action et de progression individuel

Jour 2

Réactivation des acquis du jour 1

4 | Construire un scénario de négociation maîtrisé

- ▶ Le recensement / recueil des informations
- ▶ Les enjeux de la négociation, pour soi et l'autre partie
- ▶ Le plan B ("BATNA") pour évaluer la sortie de la négociation
- ▶ La notion de contrepartie
- ▶ Les cartes de la négociation
- ▶ Les solutions négociables

5 | Se positionner dans toutes les phases d'un round de négociation

- ▶ Les 4 phases de la négociation
- ▶ Les 3 niveaux de closing
- ▶ L'annonce des objectifs
- ▶ La notion d'ancrage
- ▶ Le réflexe argument

6 | Engager son interlocuteur vers la conclusion

- ▶ Les 7 techniques pour concéder
- ▶ Les techniques de fermeture
- ▶ Conclure un accord

Ancrage des acquis

- ▶ Consolidation Plan d'action et de progression individuel
- ▶ **Eval'formation** et remise des attestions

S.A.V. Pédagogique : Crédit mail 7/participant pendant 6 mois.

Les activités pédagogiques Capite Corpus

DécliC > prendre conscience ...

MécaniC > s'approprier une méthode...

PratiC > se mettre en situation ...

VériDiC > s'entraîner dans son contexte ...

Objectifs pédagogiques
COMMENT FAIRE POUR ...

- 1 Argumenter et influencer la prise de position de son interlocuteur
- 2 Gérer l'opposition, les objections sans être déstabilisé
- 3 Déjouer les tactiques de son interlocuteur
- 4 Construire un scénario de négociation maîtrisé
- 5 Se positionner dans toutes les phases d'un round de négociation
- 6 Engager son interlocuteur vers la conclusion

ÉVAL'FORMATION

Avant la formation : Identifier ses **attentes**, ses enjeux, remonter ses **difficultés**, son **contexte**

Pendant la formation : Évaluer sa **montée en compétences** à chaque étape de la formation

Après la formation : Evaluer à froid l'**utilité** de la formation dans votre quotidien

PROFIL DE L'INTERVENANT

Consultant Senior et coach expert de la communication interpersonnelle

PUBLIC

Personnes concernées : Chefs de projet - Directeurs de projet - Manager - Tout salarié ayant à mener des négociations non commerciales

Prérequis : Aucun

Effectif : min. 3 - max. 8 participants

CALENDRIER INTER (2 jours - 14h)

08 et 09 Octobre 2020 - Paris / Lyon

MODALITÉS

Inter-entreprise 1340 € / part

2 inscriptions - 10% soit 1206 € / participant

3 inscriptions - 15% soit 1139 € / participant

Intra-entreprise : organiser cette formation dans votre entreprise

Visio formation : formation accessible à distance via classes virtuelles sur la base de 4 séances de 3,5 h

[Cliquez pour demander un devis détaillé](#)

Tous nos tarifs sont **NETS** : TVA non applicable, article 293 B du CGI (exonération des organismes de formation de TVA)