



# NÉGOCIATION EFFICACE

Se positionner et argumenter pour obtenir gain de cause



## PROGRAMME Accessible en :



Inter-entreprise



Intra-entreprise



Visio formation

**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 attestations

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 ...

Tel. : +33 (0) 950 05 60 60 (prix d'un appel local)

Email : [info@capitecorpus.com](mailto:info@capitecorpus.com)



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



### EVAL'FORMATION

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

**En fin de formation** : **Auto-évaluer sa progression personnelle** sur chaque objectif pédagogique

**Après la formation** : **Donnez votre avis** sur l'utilité de la formation de retour à votre poste de travail !



### 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)

17 et 18 Mai 2021 - À distance

07 et 08 Octobre 2021 - À distance



### MODALITÉS



**Inter-entreprise 1340 € / part**

2 inscriptions - 10% soit 1206 € / participant

3 inscriptions - 15% soit 1139 € / participant

[Télécharger un bulletin d'inscription](#)



**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](#)



Vous êtes en situation de **handicap** : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement : [nous contacter](#)