



Objectif pédagogique

Accroître sa performance en situation de négociation avec ses clients en développant son efficacité personnelle par la maîtrise des stratégies et tactiques pour conclure.

Public concerné :

Toutes les personnes souhaitant être efficaces et performantes dans leurs négociations commerciales

Pédagogie :

Techniques : travail de groupe ayant trait aux relations interindividuelles dans le cadre de négociation, exercices pratiques en groupe et sous-groupes, mises en situation et jeux de rôle.

Travail sur des situations vécues en entreprise, apports théoriques et conseils personnalisés.

Un manuel pédagogique est remis à chaque participant

Évaluation écrite de la session par chaque personne

Programme

Se préparer pour mieux réussir

Concevoir son plan d'action

Comprendre les interactions entre vous et vos partenaires

Capter les influences en présence

Privilégier une attitude coopérative

Les 4 C : être crédible, cohérent, constant et congruent

Éviter la réactivité

Découvrir le juste milieu dans la dépendance

Sortir des attitudes projectives : les questions suggestives

Découvrir 10 conditions pour instaurer un dialogue constructif

La régulation des échanges

Accepter la confrontation

Faire vivre ses idées

Construire c'est au moins produire quelque chose...

Faire face aux 4 pièges de la négociation : les jeux psychologiques

Les situations polémiques, le passage en force, la manipulation, la disqualification

Les Repérer, savoir répondre, et résister

les différents scénarios possibles au cours d'une négociation

Conduire sa négociation

Choisir une stratégie dans la négociation

Savoir conclure sa négociation

Savoir édicter les conditions du succès de ses actions

