

RÉUSSIR SA NÉGOCIATION

« Celui qui renonce à être meilleur cesse déjà d'être bon ! »

OBJECTIFS

- Maîtriser les étapes du processus de négociation, de la prise de contact à la conclusion
- Connaître et identifier son potentiel : identifier ses forces et faiblesses relationnelles
- Adopter et ancrer des comportements positifs
- Optimiser les résultats de la négociation

PÉDAGOGIE

- Échanges et synergie entre les participants, à partir des expériences de chacun
- Alternance d'exposés, de travaux pratiques, de mises en situation et **training vidéo intensif** à partir de situations vécues, pour mieux maîtriser les outils et méthodes et perfectionner les comportements appropriés
- **Une synthèse personnalisée est remise** à chaque participant

PARTICIPANTS

- **Groupes de 6 à 8 personnes**
Tout professionnel qui souhaite développer son potentiel de négociateur, aussi bien vis à vis :
 - des clients externes
 - que des clients internes

DURÉE

- **2 jours** consécutifs

TARIF

- **1 295 € HT** par participant, déjeuners et pauses compris (**arrhes 648 €**)

DATES ET LIEUX

- | | | |
|------------------------------------|---------------|--------------------------|
| • 31 mars et 1er avril 2009 | Rennes | Formation n° 3109 |
| • 8 et 9 décembre 2009 | Angers | Formation n° 3209 |

Ce programme, adapté, peut être mis en œuvre dans votre entreprise. N'hésitez pas à nous contacter !

DGE Conseil RENNES (Siège)
30 Route de Fougères
35510 CESSON-SEVIGNE
Tél 02 99 83 55 00
Fax 02 99 83 55 09

DGE Conseil ANGERS
23 rue Hoche
49100 ANGERS
Tél 02 41 31 23 23
Fax 02 41 31 23 24

Mail : info@dgeconseil.com
www.dgeconseil.com

PROGRAMME

Les principes de base de la négociation

« Réussir une négociation, c'est d'abord bâtir une relation de qualité »

- » Principes et mécanismes de la relation avec l'autre
 - rappels sur le fonctionnement des individus et des groupes
 - les lois fondamentales de la communication
 - la communication interpersonnelle
 - l'autorité / le consensus
 - le processus de négociation
 - les conditions et les enjeux de la négociation

Les 7 étapes de la « Pyramide de négociation »

Les outils de la négociation

- » Les 7 conditions de la réussite
- » L'orientation gagnant-gagnant
- » Les techniques de communication appliquées à la négociation

Les techniques de négociation

- » **La préparation d'une négociation**
 - la stratégie des « concessions/contreparties »
 - le rapport de force : les curseurs du pouvoir
- » **La crédibilité et la mise en confiance**
 - la prise de contact
 - la recherche d'informations

» L'argumentation

- comment présenter une offre ?
- les effets persuasifs lors de l'argumentation

» Les tactiques de négociation et les ripostes

- les objections rencontrées dans les négociations et les réponses à apporter
- les 5 règles d'or en négociation

» Les comportements en négociation : gérer le rapport de force

- gérer son stress et adopter les bons comportements : l'assertivité
- comment inverser les curseurs du pouvoir de l'acheteur

- le PID (Périmètre d'Influence et de Décision)

» La conclusion

- les « boosters » de la conclusion

» L'auto-débriefing

- le suivi
- le dossier clients

La maîtrise de situations sensibles

- » Maîtriser ses comportements,
- » Traiter les situations de blocage

☞ Exercices pratiques à chaque étape