

RÉUSSIR SA NÉGOCIATION

7 heures

MAÎTRISEZ LES CLÉS D'UNE NÉGOCIATION EFFICACE POUR OBTENIR DES ACCORDS GAGNANTS-GAGNANTS ET RENFORCER VOS RELATIONS PROFESSIONNELLES

PROGRAMME DE LA FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés

MIEUX SE CONNAÎTRE POUR MIEUX NÉGOCIER

- > Exploitation des styles de négociateurs (compétitif, collaboratif, accomandant,)
- > Identification des biais personnels qui influencent une négociation

Auto-diagnostic avec un questionnaire sur les styles de négociateurs

Débriefing en groupe pour partager les résultats et les prises de conscience

COMPRENDRE LES ÉTAPES ET PRÉPARER EFFICACEMENT SON RDV

- > Les rythmes de la négociation : ouverture, exploration, proposition, conclusion
- > Définir le mandat de négociation et les marges acceptables
- > Préparer ses arguments et anticiper les objections

Atelier Chaque participant prépare un scénario de négociation fictive (définition d'objectifs, marges, arguments)

Partage en sous-groupes pour valider la préparation

IDENTIFIER LES ATTENTES DE SON INTERLOCUTEUR ET GÉRER LES OBJECTIONS

- > Analyse des positions, objectifs et enjeux de son interlocuteur
- > Techniques pour traiter les objections de manière constructive
- > Analyse des postures (verbales et non-verbales)

Jeu de rôle : Une partie joue le négociateur, l'autre l'interlocuteur avec des objections préparées

Feedback constructif des observateurs sur la gestion des objections et la posture

ÉLABORER DES ACCORDS ÉQUILIBRÉS

- > Techniques pour élargir le champ de négociation et obtenir des contreparties
- > Identifier des solutions innovantes pour créer de la valeur
- > Stratégies pour partager la valeur de manière équitable

Atelier : Construire un accord gagnant-gagnant sur un cas complexe impliquant plusieurs intérêts divergents

Débriefing collectif avec mise en lumière des solutions créatives

CONCLURE UN ACCORD ENGAGEANT

- > Techniques pour obtenir un engagement concret
- > Les erreurs à éviter au moment de conclure
- > Assurer le suivi post-négociation

Mises en situation :

Conclure une négociation en 5 minutes sur différents scénarios fictifs.
Évaluation des accords obtenus : sont-ils équilibrés et engageants ?

OBJECTIFS

- > Gagner en confiance dans sa démarche de négociation
- > Mener une négociation de manière professionnelle
- > Obtenir un deal « gagnant-gagnant »

LES + DE CETTE FORMATION

- > Mise en situation pratique
- > Formation dispensée par un expert en négociation

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Toute personne amenée à négocier.
Aucun prérequis n'est nécessaire.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes

Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)

Mise à disposition d'un support pédagogique à l'issue de la formation

Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

850 € HT - Réf : #10004

Validité 31 décembre 2026