

NEGOCIATIONS GAGNANTES

Lorsque nos intérêts sont divergents, il serait regrettable que l'une des deux parties renonce trop vite à ses demandes. Nous sommes tous experts de notre métier et nous détenons forcément un savoir que notre partenaire de négociation ignore.

Les négociations gagnantes visent à maximiser le but commun en maximisant les intérêts de chacun. Elle repose sur une exploration approfondie des besoins qui sous-tendent les demandes et la recherche commune de solutions créatives susceptibles de répondre au mieux à ces besoins.

Objectifs :

- Mettre en place un processus de négociation défini pour obtenir des résultats positifs pour les deux parties
- Se familiariser avec des techniques de questionnement et d'écoute active pour clarifier les objectifs de l'autre partie
- Proposer des alternatives à forte valeur ajoutée
- Répondre avec confiance aux tactiques de l'autre partie
- Développer une crédibilité de négociateur

Public : Toute personne étant amenée à négocier dans le cadre de ses missions.

Prérequis : Aucun

Durée : 2 jours – 14 heures

PROGRAMME

Le processus de négociation : comprendre le cycle du changement

- Vendre avant de négocier
- Identifier l'impact d'un effort sur sa rentabilité
- Mesurer les enjeux de la négociation

Etablir des contacts professionnels sains

- Règles de base pour inspirer confiance et établir une relation de partenariat



Les bases d'une négociation efficace

- Déterminer ses marges de manœuvre : Jusqu'où je vais ? Qu'est-ce que j'attends en retour ?

Les styles de personnalité dans la négociation

- Savoir s'adapter à l'autre partie et à ses attentes

L'analyse de la situation

- Affiner sa tactique de négociation et matrice des objectifs

La présentation des solutions à valeur ajoutée

- Préparer les arguments et les preuves

La discussion et l'accord gagnant-gagnant

- Dire non à certaines concessions
- Gérer les objections avec confiance
- Orienter les demandes de votre client vers les concessions que vous êtes prêt à accepter

Maîtriser l'art de négocier

- Méthode en 2 étapes pour verrouiller la négociation
- Pratiquer des techniques de communication d'influence pour convaincre

Pérenniser le succès

- Mettre en place un plan d'action individuel de négociation
-

Moyens pédagogiques :

- Tous les exercices seront mis en place et animés en coaching stop&go en lien avec la situation concrète et quotidienne des participants, en sur-mesure d'après vos attentes.
- Alternance d'exposés théoriques et pratiques
- Prédominance de la pratique
- Travaux en groupes et en sous-groupes
- Applications pratiques propres aux cas réels et situations vécus par les stagiaires

Modalités de validation des acquis

Attestation de stage

Evaluation de fin de formation