

# Outils de négociation

## EC06 – Efficacité commerciale

### DÉTAILS DE LA FORMATION

#### + OBJECTIFS

- Approfondir vos connaissances de la négociation à travers des outils et exercices qui vous permettront d'accroître vos performances lors de vos négociations clients.

#### + PUBLIC

- Cadre
- Commerciaux
- Directeurs commerciaux

#### + PRÉREQUIS

- Aucuns

#### + DURÉE

- 2 jours, soit 14 heures

#### + NOMBRE DE STAGIAIRES PAR SESSION

- de 1 à 8 p. maximum par groupe

#### + BUDGET

- Inter-entreprises : 360 € H.T / personne
- Intra entreprise : nous consulter

#### + DÉLAI D'ACCÈS

- Nous consulter

#### + MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Étude de cas pratiques
- Jeux de rôles filmés (optionnel)
- Remise d'un support en couleur contenant le cours du module de formation suivi

#### + MODALITÉS D'ÉVALUATION ET FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

- Enquête de satisfaction stagiaire
- Bilan formateur / formatrice
- Remise d'une attestation individuelle de formation
- Délivrance d'une grille des compétences
- Enquête de satisfaction client

# PROGRAMME DE FORMATION

## + L'ANTICIPATION POUR UNE MEILLEURE NÉGOCIATION

- Repérer vos enjeux économiques
- Identifier votre style de négociation
- Distinguer vos points d'amélioration

## + CONNAÎTRE SES CAPACITÉS DE NÉGOCIATEURS POUR AMÉLIORER SA FLEXIBILITÉ

- La maîtrise des aspects psychologiques de la négociation
- Connaître son style de négociation pour devenir plus flexible
- La négociation : mécanisme d'adaptation
- Savoir apprécier ses points forts et points à améliorer
- Accroître son talent de négociateur
- Authentifier ses points relationnels pour maîtriser chaque étape de la négociation

## + LA PRÉPARATION DE LA NÉGOCIATION, ÊTRE STRATÉGIQUE

- Distinguer les buts de la négociation pour ajuster des facteurs clés de réussite adaptés
- Fixer les objectifs de la négociation pour l'acheteur et le vendeur
- Différencier les éléments négociables des éléments non négociables
- Choisir vos arguments en fonction de vos objectifs
- Connaître les acteurs directs et indirects
- Faire l'analyse de ses interlocuteurs

## + CONNAISSANCE ET MAÎTRISE DES ÉTAPES CLÉS DE LA NÉGOCIATION

- Ne pas négliger l'étape préalable de consultation
- Maîtriser le démarrage de la négociation
- Connaître au possible les objectifs de ses interlocuteurs
- Ne pas perdre de vue ses objectifs

## + ORGANISATION L'APRÈS NÉGOCIATION APRÈS AVOIR CONCLU

- La validation des accords de négociation et la formulation des points à améliorer
- Consolider les engagements dans la phase de concrétisation
- Faire une synthèse de l'échange et valider les décisions
- Notifier les accords et les désaccords
- Préparer la mise en œuvre

## + GÉRER LES SITUATIONS DÉLICATES ET LES SOURCES DE CONFLITS

- L'identification des blocages pour mieux les anticiper
- La préparation de négociations complexes
- Savoir vendre ses arguments et s'affirmer
- Faire face aux confrontations avec décontraction
- Écouter activement et faire preuve de réactivité et s'adapter
- Adapter son style de communication face à des interlocuteurs difficiles
- Connaître les différentes techniques pour éviter et faire face aux situations difficiles
- Savoir réagir face à des interlocuteurs manipulateurs
- Rester dans une optique de relation positive

## + S'ENTRAÎNER À LA NÉGOCIATION

- Se préparer aux situations inédites
- Pendant la confrontation, avoir les bons réflexes
- Savoir « jongler » adroitement avec les concessions et les contreparties
- Savoir reformuler pour conquérir votre interlocuteur