



Bases Pratiques de Négociation Commerciale

PERSONNES CONCERNEES :

Toute personne concernée par la négociation commerciale avec un nombre quotidien de négociations bilatérales (2 parties) : vendeurs, acheteurs, chargés d'affaires, Responsable Formation, ingénieurs chargés de projets...

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- **Découvrir les fondements de toute négociation ; commerciale, sociale ou managériale**
- **Acquérir les outils et techniques clés de la négociation et maîtriser son mécanisme au quotidien**
- **Identifier les bonnes aptitudes du négociateur**
- **Définir la stratégie de négociation de ... (quand négocier, où s'arrêter... ?)**
- **Identifier son « profil » de négociateur**
- **Optimiser ses performances en négociation et améliorer les retours sur investissement, tant dans sa vie personnelle que professionnelle...**

DATES ET LIEU : à convenir

DUREE : 2 jours - 14 heures

HORAIRES : 8H30 - 18h30

NOMBRE DE PARTICIPANTS : 12 (maximum)

TARIF : nous consulter

Nos tarifs comprennent : un « profil personnel de négociateur » H.B.D.I. pour chaque participant avec la restitution collective des profils, la mise à disposition et l'installation du matériel audiovisuel, les documents pédagogiques, les mises en situation pratique, une « hot line » téléphonique pour le groupe de participants durant 12 mois.*

Les frais hôteliers sont en sus à régler à l'hôtel par l'entreprise. Ils comprendront : l'hébergement, les repas avec boissons, les pauses et les salles de formation.

Les frais de déplacement du formateur à partir de son domicile et ses frais hôteliers sont en sus.

* H.B.D.I. : Herrmann Brain Dominance Instrument

* P.N.L. : Programmation Neuro-Linguistique

Contact : contact@formation-negociation.com

Tél. +33 (0)6 74 02 04 24

PROGRAMME

OUTILS ET BASES PRATIQUES DE NEGOCIATION

- Techniques de négociation et attitudes de négociateur
- Quelles sont les étapes clés ? Comment utiliser mon « profil » en négociation ?
- Comment mener la discussion et optimiser l'écoute ?
- Comment identifier les temps forts, les blocages, les interpréter et les utiliser ?

OUTILS ET EXERCICES PRATIQUES

- Comment faire et comment répondre à une proposition ?
- Comment concéder efficacement et réussir un accord mutuellement contributif ?
- Exercice pratiques et mises en situations réelles de négociations bilatérales
- Observation de négociation et analyse en temps réel sur écran TV
- Etude des films vidéo
- Synthèse

PEDAGOGIE

- Alternance de théorie, de méthodes et d'exercices pratiques de négociations bilatérales (niveau 1)
- Utilisation d'un système vidéo interactif - (Groupes de négociateurs observés et filmés en direct en salle de négociation et réciproquement avec analyse sur écran vidéo)
- Animation par formateur expérimenté en négociation, praticien PNL(*), certifié HBDI(*)

Défi: Soyez force de proposition !!

Voici de quoi nous faire réfléchir...

- Négociateur peut être éventuellement un don, mais c'est surtout un processus structuré !
- Négociateur est une question de motivation et d'intérêt pour chacun
- Seul le dynamisme d'une bonne proposition fait prospérer la négociation
- Toujours se concentrer sur ce que l'on veut, jamais sur ce que l'on craint
- La nature nous a donné deux oreilles et une bouche. Utilisons-les dans les mêmes proportions !

NOTES PERSONNELLES