



# Interentreprises

## Bases pratiques de négociation

### PERSONNES CONCERNEES :

Tout négociateur concerné par la négociation avec un nombre quotidien de négociations bilatérales (2 parties) à enjeux modérés : vendeurs, acheteurs, chargés d'affaires, Responsable Ressources Humaines, Formation, ingénieurs chargés de projets...

### OBJECTIFS DU SEMINAIRE :

- 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 :** [http://www.formation-negociation.com/sessions\\_interentreprises.htm](http://www.formation-negociation.com/sessions_interentreprises.htm)

**DUREE :** 2 jours

**HORAIRES :** 8h30 - 18h30

**NOMBRE DE PARTICIPANTS :** 12 (maximum)

**TARIF :** 1 300,00 Euros HT

Ce tarif comprend : 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.

En sus : les frais hôteliers de 350,00 Euros TTC en formule résidentielle. Ils sont à régler à l'hôtel au terme de la formation. Ils comprennent : 2 nuits avec petits-déjeuners, les repas avec boissons, les pauses et les salles de formation.

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

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

**Contact :** [contact@formation-negociation.com](mailto: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 ?
- Exercices pratiques et mises en situations réelles de négociation
- 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
- 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...

- Négocier peut être éventuellement un don, mais c'est surtout un processus structuré !
- Négocier 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*