



Interentreprises

Pratiques de négociation niveau Expert

PERSONNES CONCERNEES :

Tout négociateur confirmé, concerné par la négociation avec des enjeux importants : Directeurs commerciaux, responsables des achats, chefs de projets, Directeurs Marketing, Directeur Industriel, Responsable des Ressources Humaines...

N.B. : Un questionnaire pour évaluer les compétences de négociateur confirmé, sera transmis préalablement à la formation.

OBJECTIFS DU SEMINAIRE :

- Approfondir ses connaissances en négociation
- Acquérir les tactiques clés de la négociation
- Identifier les bonnes aptitudes du négociateur
- Savoir définir sa 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

DUREE : 3 jours

HORAIRES : 8H30 - 18h30

NOMBRE DE PARTICIPANTS : 12 (maximum)

TARIF : 1 950,00 Eur 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 en formule résidentielle (525 Euros TTC). Ils sont à régler à l'hôtel au terme de la formation. Ils comprennent : 3 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

Tél. +33 (0)6 74 02 04 24

PROGRAMME

PRATIQUES DE NEGOCIATION - NIVEAU EXPERT

- Techniques de négociation et attitudes de négociateur (niveau Expert : davantage d'exercices complexes de négociation, incluant des négociations bilatérales et multilatérales)
- Quelles sont les étapes clés ? Comment utiliser son « profil » personnel 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 (niveau II) 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 (négociations bilatérales et multilatérales)
- 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 (certifié H.B.D.I.*, Praticien P.N.L.)

Défi: Adaptez votre « profil de négociateur » à celui de votre interlocuteur !

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