- *Apprendre à se situer dans une situation de négociation*
- *Communiquer et prendre l'ascendant sur son interlocuteur*
- *Construire un scénario pour atteindre ses objectifs*
- *Argumenter pour influencer la négociation*
- *Repérer les moments et les signes pour conclure*

2**Prix : 1?450 € € / HT****OUTILS PÉDAGOGIQUES****MODALITÉS D'ÉVALUATION****MODALITÉS DE FINANCEMENT****MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS****OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES****ACCESSIBILITÉ****LES POINTS FORTS DE LA FORMATION****PRÉ-REQUIS**

- Aucun pré-requis demandé pour cette formation

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**ATTESTATION OBTENUE****EFFECTIF DE LA FORMATION****CERTIFICATION****MODALITÉ PÉDAGOGIQUE**

Cours dispensé en mode présentiel avec une alternance d'apports théoriques et méthodologiques, et de mises en situations pratiques

PROCHAINES SESSIONS

Le 20/01/2022
Le 17/02/2022
Le 14/03/2022
Le 11/04/2022
Le 09/05/2022
Le 02/06/2022
Le 20/01/2022
Le 17/02/2022
Le 14/03/2022
Le 11/04/2022
Le 09/05/2022
Le 02/06/2022
Le 20/01/2022
Le 17/02/2022
Le 14/03/2022
Le 11/04/2022
Le 09/05/2022
Le 02/06/2022

PROGRAMMES DE NÉGOCIER AVEC SUCCÈS

Construire les bases d'un processus de négociation solide

- Aligner sa démarche de négociateur avec les valeurs de son entreprise.
- Appliquer les règles d'or de la négociation.
- Utiliser les différentes approches de négociation.
- Créer de la valeur en collaborant avec l'autre partie.
- Appréhender les trois temps de l'entretien de négociation.

Développer les techniques comportementales du négociateur

- Distinguer les qualités du négociateur.
- Maîtriser les techniques de communication indispensables aux négociateurs.
- Pratiquer les transactions psychologiques.
- Utiliser le non-verbal et les attitudes clés.

Analyser les rapports de force

- Analyser les éléments qui fondent le rapport de force.
- Rendre le rapport de force plus favorable à l'aide des 7 leviers de pouvoir.
- Choisir un relationnel adapté au rapport de force.

Se préparer à négocier

- Analyser les différents aspects de son dossier.
- Construire sa feuille de route à l'aide d'une grille de négociation.
- Maîtriser le coeur de la négociation : le jeu des concessions-contreparties.
- Construire une check-list des questions à poser.

Agir sur le processus de décision

- Manager les acteurs de la négociation.
- Développer sa capacité d'influence.
- Pratiquer la négociation horizontale et verticale.

Argumenter pour influencer la négociation

- S'appropriier les principes de l'argumentation.
- Structurer son argumentation.
- Recourir au registre émotionnel.
- Éviter les impasses et les blocages.
- Répondre aux objections de son interlocuteur.
- Réagir aux tentatives de déstabilisation.

Conclure efficacement une négociation

- Repérer les moments et les signes pour conclure.
- Obtenir l'accord : techniques de closing.
- Suivre l'accord et anticiper son éventuelle renégociation.
- Mettre en place les éléments déterminant la réussite d'une négociation.