

“Négocier avec efficacité est un atout incontournable pour réussir face à un client, un fournisseur, un partenaire social ou un collaborateur interne. Ces négociations, souvent difficiles, doivent conjuguer un savoir-faire méthodologique et des compétences comportementales fortes. Cette formation de perfectionnement à la négociation vous propose un entraînement intensif et ludique. Vous serez mis en situation, face à différentes typologies d'interlocuteurs, et devrez mettre en pratique différentes stratégies de négociation gagnantes.”

## Pour qui ?

- ▣ Managers commerciaux, responsables Grands Comptes, key account managers. Chefs de projet, consultants.
- ▣ Cadres dirigeants, cadres supérieurs qui participent aux négociations stratégiques de leur entreprise.

**Prérequis** : connaissance des techniques de vente, pratique de la négociation

## Objectifs

- ▣ Affirmer votre personnalité de négociateur par de l'entraînement intensif face à des experts.
- ▣ Établir le diagnostic de vos pratiques de négociation avec l'aide du consultant expert.
- ▣ Oser des exigences initiales élevées.
- ▣ Mettre en œuvre les bons réflexes et accélérer vos performances en négociation dès l'issue de la formation.

## Programme

### 1. Maîtriser les règles d'or d'une négociation gagnante

- Préparer efficacement sa négociation : objectif plancher, exigence de départ.
- Défendre sa proposition initiale.
- Obtenir une contrepartie avant toute concession.
- Engager vers une conclusion profitable.

### 2. Ajuster son style pour s'adapter à tous les profils de négociateurs

- Identifier les différents styles de négociateurs.
- S'adapter au style de l'autre et garder la maîtrise.
- Développer écoute et intuition pour influencer efficacement.

### 3. Faire face aux situations de tension avec sérénité

- Se préparer à une rencontre difficile : bâtir sa stratégie.
- Trouver la juste posture, physique et mentale.
- Inverser un rapport de forces défavorable.
- Déjouer les pièges des négociateurs.

### 4. S'entraîner sur des situations concrètes de négociation

- Faire face aux différents profils de négociateurs.
- Utiliser les outils de la négociation en situation.
- Repérer ses atouts, travailler ses points de progrès.

## Pourquoi choisir ce BEST ?

- ▣ Des mises en situations originales et complètes garantissent aux participants un entraînement intensif où différentes stratégies de négociation sont mises en œuvre.
- ▣ **100 % pratique**, l'entraînement porte sur des cas concrets et favorise l'acquisition des bons réflexes grâce à l'utilisation de la vidéo.
- ▣ Une pédagogie efficace par un grand jeu de rôle
- ▣ Un **coach expert des négociations** difficiles apporte ses conseils personnalisés.
- ▣ Une **vidéo modèle** reprenant les bonnes pratiques de négociation est présentée au cours de la formation et permet aux participants de s'approprier les bonnes pratiques de négociation

## Z Ce qui change en 2010 Z

Des debriefings plus courts, plus fréquents, plus structurés, pour que l'essentiel du temps soit consacré à plus d'entraînement.

## Cursus recommandé

Dans une vraie logique compétences, nous vous conseillons avant cette formation : **Entraînement intensif à l'entretien de vente** (réf. 765).

**2 JOURS**

Réf. 6737

46 €HT Paris  
40 €HT Régions

**1180 €HT**

Paris  
28 jan > 29 jan  
25 fév > 26 fév  
18 mars > 19 mars  
8 avr > 9 avr  
17 mai > 18 mai  
3 juin > 4 juin

17 juin > 18 juin  
8 juil > 9 juil  
22 juil > 23 juil  
26 août > 27 août  
16 sep > 17 sep  
7 oct > 8 oct  
28 oct > 29 oct

18 nov > 19 nov  
9 déc > 10 déc  
20 déc > 21 déc

Lyon  
25 mars > 26 mars  
7 juin > 8 juin  
23 sep > 24 sep  
2 déc > 3 déc

Marseille  
27 avr > 28 avr  
9 sep > 10 sep  
13 déc > 14 déc

Nantes  
1 juin > 2 juin  
12 juil > 13 juil  
25 nov > 26 nov