



STAGE

## Négocier en situation tendue

Les clés pour réussir vos négociations en contexte difficile

**“La négociation commerciale en contexte de crise exige une parfaite maîtrise des techniques et une bonne approche des enjeux et leviers sur lesquels prendre appui pour réussir.**

**Cette formation vous apporte outils et méthodes efficaces pour atteindre vos objectifs et conduire vos négociations avec succès dans des contextes difficiles.”**

### Pour qui ?

- ▣ Négociateurs commerciaux.
- ▣ Responsables comptes clés.
- ▣ Responsables Grands Comptes.

### Objectifs

- ▣ Développer vos aptitudes à négocier efficacement en situation tendue.
- ▣ Maîtriser les stratégies, méthodes et outils pour mener des négociations difficiles.
- ▣ Maîtriser les aspects psychologiques de la négociation.

### Programme

#### 1\_ Capitaliser sur son style de négociateur

- Identifier son comportement de négociateur : forces et faiblesses.
- Développer l'affirmation de soi.
- Engager son interlocuteur sur le terrain de la coopération.

#### 2\_ Intégrer les logiques de négociations

- Mesurer les éléments "périphériques" de la négociation.
- Prendre en compte la complexité de l'environnement, et mener plusieurs négociations de front.
- Développer des stratégies adaptées en prenant appui sur ses qualités personnelles.

#### 3\_ Maîtriser les techniques de négociation

- Anticiper les stratégies des différents acteurs.
- Faire basculer le rapport de force en sa faveur.
- Définir sa stratégie en intégrant les paramètres de crise.

#### 4\_ Déjouer les pièges et gagner en force de conviction

- Dépasser les méthodes classiques : bâtir un argumentaire adapté à un contexte de crise
- Convaincre efficacement : leviers d'influence et effets persuasifs.
- Agir efficacement dans les situations "difficiles".

### Z Les + de cette formation Z

- ▣ Formation animée par un professionnel des négociations de haut niveau.
- ▣ Chaque participant trouvera des réponses adaptées à ses problématiques spécifiques dans ce contexte de crise.

2 JOURS

Réf. 7424

46 €HT Paris  
40 €HT Régions

1150 €HT

Paris  
2 mars > 3 mars  
13 avr > 14 avr  
25 mai > 26 mai  
15 juil > 16 juil  
30 sep > 1 oct  
30 nov > 1 déc

Bordeaux  
25 fév > 26 fév  
15 juin > 16 juin  
30 sep > 1 oct  
9 déc > 10 déc

Lille  
18 fév > 19 fév  
24 juin > 25 juin  
16 sep > 17 sep  
25 nov > 26 nov

Lyon  
4 mars > 5 mars  
25 mai > 26 mai  
26 août > 27 août  
26 oct > 27 oct

Marseille  
4 fév > 5 fév  
1 juil > 2 juil  
2 sep > 3 sep  
4 nov > 5 nov

Nantes  
4 mars > 5 mars  
12 juil > 13 juil  
9 sep > 10 sep  
18 nov > 19 nov

Strasbourg  
16 fév > 17 fév  
10 juin > 11 juin  
23 sep > 24 sep  
7 déc > 8 déc  
Toulouse  
23 fév > 24 fév  
8 juil > 9 juil  
9 sep > 10 sep  
8 nov > 9 nov