

Techniques de Négociation

DUREE
3 jours

**LIEU DE LA
FORMATION**
en INTRA - dans vos
locaux

PUBLIC CONCERNE
Toute personne amenée
à conduire des
négociations

PRE-REQUIS
Aucune connaissance
particulière

PARTICIPANTS
15 maximum

**COMPETENCES DU
FORMATEUR**
Formateur en Telecom
et RH

OBJECTIFS

- Identifier les étapes et les méthodes de la négociation.
- Bâtir des argumentaires convaincants et adaptés.
- Traiter les objections et sortir des blocages d'une négociation.

METHODES PEDAGOGIQUES

Nos programmes s'appuient sur une présentation méthodologique illustrée par des cas pratiques issus de l'expérience professionnelle des intervenants ainsi que des études de cas tirés de l'actualité.

- Théorie : exposé
- Pratique : exercices pratiques
- Support de cours

PROGRAMME :

1. Développer ses capacités d'influence et de négociateur

- Connaître les principes de base de l'influence
 - Distinguer influence et manipulation
- Partage d'expériences : sur les situations dans lesquelles les techniques d'influence sont utiles
- Être persuasif : les clés pour emporter l'adhésion
- Mise en situation : identification, chez son interlocuteur, des moyens de l'influencer
- Identifier ce qui facilite une négociation ou la fait échouer

2. Mettre ses capacités d'innovation et d'adaptation au service de ses négociations

- Se connaître pour mieux s'adapter à son interlocuteur
 - Identifier les différents leviers d'action pouvant faire "bouger" son interlocuteur
 - Utiliser les techniques d'écoute et de persuasion : l'écoute active et l'interaction
 - Mettre sa créativité au service de ses négociations
 - Utiliser des techniques de questionnement
- Exercice d'application : utilisation des techniques de créativité pour mener une négociation
- Analyser les différents types d'interlocuteurs : leur stratégie et leur comportement prévisibles en situation de négociation
 - Identifier leurs attentes et leurs motivations



3. Préparer sa négociation et choisir sa stratégie

- Connaître les différentes techniques utilisées pour mener des négociations
- Identifier les clés d'une négociation réussie
- Cerner les enjeux et objectifs à atteindre : distinguer objectifs principaux et secondaires
- Analyser ses marges de manœuvre dans la négociation et anticiper celles de son interlocuteur
- Définir clairement son objectif et ce qui est non négociable
- Préparer ses éléments de communication

Exercice d'application : les participants préparent différents types de négociations : commerciale, dans un projet, avec un supérieur...

4. Mener efficacement sa négociation

Dresser un déroulé de la négociation en cinq étapes

- Démarrer une négociation : les écueils à éviter
- Garder le contrôle et l'initiative de la négociation
- Hiérarchiser sa pensée pour mettre en place son argumentation
- Entretenir un climat de coopération
- Clore la négociation au moment opportun

Mise en situation : entraînement intensif à la négociation

5. Conclure un accord profitable en dépassant les blocages

- Éviter l'affrontement et maintenir un climat propice aux échanges
- Vaincre la méfiance et traiter les objections tout en préservant la relation
- S'affirmer sans agressivité face aux interlocuteurs difficiles
- Résoudre les conflits, apaiser les tensions et sortir de situations tendues
- Identifier les signaux d'accord, de désaccord et décoder le non-verbal

Mise en situation : techniques de négociation adaptées aux contextes difficiles

6. Faire adhérer et conclure un accord gagnant-gagnant

- Se concentrer sur les intérêts de chacun
- Faire reposer l'accord final sur des critères objectifs et vérifiables
- S'assurer de la satisfaction des différentes parties
- Adapter son type d'accord au type de négociation

Plan d'action personnel : prise d'engagements concrets pour préparer et réussir sa prochaine négociation