

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif tout en préservant la qualité de la relation.
- Préparer ses négociations avec efficacité.
- Mener ses négociations pour aboutir à une conclusion mutuellement satisfaisante.
- Se placer dans une logique de gagnant / gagnant

ORGANISATION

- **Durée**
2 journées – 14 Heures
- **Lieu**
Site de l'entreprise ou site d'ARAMIS Formation
- **Public / Pré requis**
Toute personne amenée à réaliser des négociations plus ou moins complexes

CONTENU PÉDAGOGIQUE

CHOISIR SON APPROCHE EN NEGOCIATION

- Identifier l'impact de ses représentations en négociation.
- Repérer les différentes attitudes instinctives, leurs avantages et leurs risques.
- Choisir sa posture pour négocier.

S'ADAPTER A SON INTERLOCUTEUR

- Négocier, c'est d'abord communiquer !
- Repérer et analyser le comportement des acheteurs
- Faire face à des acheteurs professionnels

PREPARER SA NEGOCIATION : BATIR SA STRATEGIE

- Analyser le contexte et les enjeux de chacun des partenaires de négociation.
- Mesurer objectivement le rapport de force.
- Définir ses objectifs et ses marges de négociation.
- Préparer ses arguments.
- Envisager les échanges possibles.
- Valoriser le partenariat « gagnant / gagnant »

MAITRISER LES ETAPES CLES DE LA NEGOCIATION

- Entamer la négociation sur des bases saines.
- Clarifier les intérêts de chacun :
 - écouter ses partenaires pour comprendre leurs besoins ;
 - argumenter pour influencer la négociation.
- Rechercher un accord mutuellement satisfaisant :
 - gérer les objections de façon constructive ;
 - créer de la valeur avant de la répartir ;
 - jouer sur les marges de manœuvre de chacun sans perdre de vue son objectif.
- Conclure un accord pérenne :
 - engager ses partenaires et formaliser un accord ;
 - consolider l'accord obtenu.

FAIRE D'UNE OBJECTION UN ATOUT

- Comprendre les mécanismes psychologiques en place lors d'une objection
- Appliquer une méthode simple pour lever les objections en finesse en répondant par l'argumentation

RESISTER AUX MANŒUVRES ET DEJOUER LES PIEGES DES ACHETEURS

- Identifier les pièges tendus par les négociateurs professionnels
- Mettre en place une approche stratégique

MÉTHODES PEDAGOGIQUES

Afin de **favoriser la prise de conscience puis l'acquisition des réflexes** appropriés nous vous proposons des **méthodes pédagogiques actives, dynamiques** qui rendent les participants **acteurs de leur progression** :

- ◇ Test de positionnement individuel
- ◇ Echanges d'expériences à partir du vécu des participants.
- ◇ Brainstorming en grand groupe, travail en sous-groupes sur les problématiques rencontrées pour lesquels les participants expriment des difficultés
- ◇ Apports théoriques et méthodologiques par le formateur à chaque point clé.
- ◇ **Les participants travaillent à partir de cas pratique (s) réel(s)** : Jeux de rôles, entraînements guidés suivis de séance de débriefing à chaud
- ◇ **Perfectionnement d'outils : tout au long de la formation le consultant enrichit les outils existants.**

NOTRE MEMO, véritable guide opérationnel est remis à chaque participant. Il comprend les points clés évoqués en cours de formation accompagnés des fiches mnémotechniques

EVALUATION / VALIDATION

- ◇ Quiz de contrôle de connaissances en lien avec le positionnement initial
- ◇ Remise d'une attestation de formation